

**СПРАВОЧНИК ПО АНТИДЕМПИНГОВОЙ ПОЛИТИКЕ
ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: РАЗЪЯСНЕНИЕ АМЕРИКАНСКОГО ЗАКОНО-
ДАТЕЛЬСТВА И СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ**
Март 1998 года

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Корпорация «Юнайтед Текнолоджиз» с огромным удовольствием представляет Вам «Справочник по антидемпинговой политике для российских компаний: разъяснение американского законодательства и существующей практики». Справочник был создан под эгидой Консультативного совета по иностранным инвестициям, возглавляемого Премьер-Министром России Виктором Степановичем Черномырдиным. В октябре 1997 года на совещаниях рабочей группы по устранению внешних барьеров, сопредседателем которой является корпорация «Юнайтед Текнолоджиз», Министерство внешних эконом. связей и торговли попросило корпорацию «Юнайтед Текнолоджиз» подготовить такой Справочник к следующей сессии Совета, которая состоится в марте 1998 г.

Справочник призван способствовать лучшему пониманию российскими экспортерами американских антидемпинговых законов. Он также предлагает читателям рекомендации, которые могут помочь избежать антидемпинговых мер.

Антидемпинговые процессы сложны, и данный Справочник не является исчерпывающим руководством для тех, кто оказался вовлеченным в подобные процессы. Вместо этого мы пытаемся дать рекомендации по найму адвокатов и других консультантов, которые могут эффективно руководить деятельностью российской стороны в такой непростой ситуации.

Справочник было подготовлен адвокатом Джорджем Кляйнфельдом из юридической фирмы «Роджерс энд Веллз» (г. Вашингтон, округ Колумбия), который также является консультантом корпорации «Юнайтед Текнолоджиз» по этому проекту. Г-н Кляйнфельд обладает более чем десятилетним опытом в области торгового и инвестиционного законодательства США. Он также преподает международные финансы в университете Джорджа Мэйсона. Справочник был пересмотрен главным советником по международной торговле корпорации «Юнайтед Текнолоджиз» Джереми О. Прайсом. По просьбе Министерства внешних эконом. связей и торговли г-н Кляйнфельд приезжал в Москву в декабре 1997 года для встречи с представителями Министерства для обсуждения первоначального проекта Справочника. Прозвучавшие во время этой встречи комментарии были включены в настоящий Справочник.

Я хочу поблагодарить Михаила Фрадкова, Министра внешних эконом. связей и торговли, за взятое на себя лидерство в этом проекте. Я также хотела бы отметить усилия, приложенные заместителем министра Анатолием Огурцовым и начальником департамента Алексеем Ружиным для своевременного завершения проекта.

Я также хочу поблагодарить Роберта Розати, Вице-президента по международным программам компании «Пратт энд Уитни», одного из отделений корпорации «Юнайтед Текнолоджиз», Джи Вон Парк, моего исполнительного помощника и советника, и Наталью Чистякову, исполнительного помощника президента московского офиса ЮТИО, которые внесли вклад в этот проект.

И самое главное, я благодарна Премьер-Министру Виктору Степановичу Черномырдину за его неизменную поддержку политики иностранных инвестиций в Российской Федерации.

Руфь Харкин

Старший вице-президент

по международным вопросам

и связям с правительством,

Председатель «Юнайтед Текнолоджиз Интернейшнл»

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемые российские читатели!

Выход в свет настоящего издания знаменует собой начало реализации комплексного проекта МВЭС России и рабочей группы по устранению торговых и неторговых барьеров на пути российского экспорта Консультативного совета по иностранным инвестициям в России. Указанный проект, одобренный Председателем Правительства Российской Федерации Виктором Степановичем Черномырдиным, который также возглавляет Консультативный совет, направлен на оказание конкретной поддержки отечественным товаропроизводителям, вынужденным осуществлять свою экспортную деятельность в условиях антидемпинговых ограничений.

Проект предусматривает подготовку и издание Справочника по антидемпингу для российских производителей и экспортеров в двух частях:

американской и европейской. Почему при наличии многостороннего соглашения по антидемпингу, заключенного в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), эксперты нашего Министерства и Рабочей группы остановили свой выбор на освещении именно американской и европейской систем? Ответ прост: на сегодняшний день национальные законодательства всех стран-членов

ВТО должны строго соответствовать нормам и принципам многосторонних соглашений этой Организации. Знакомясь с американской и европейской антидемпинговыми системами, уже приведенными в соответствие с соответствующим соглашением ВТО, специалисты российских предприятий получают таким образом исчерпывающее представление и о самом многостороннем соглашении.

Кроме того, североамериканская и европейская антидемпинговые школы ныне занимают лидирующее положение среди зарубежных правовых систем, регламентирующих такую сложную и серьезную торгово-политическую и правовую проблему, какой является проблема демпинга и борьбы с ним. А насколько серьезными и болезненными могут быть последствия применения антидемпинговых мер, наши предприниматели знают не понаслышке. Именно на рынках стран Северной Америки и Западной Европы, где им особенно часто приходится сталкиваться с обвинениями в якобы демпинговых поставках, российские производители и экспортеры ежегодно теряют десятки, сотни миллионов долларов экспортной выручки.

Указанные практические соображения и предопределили обращение разработчиков проекта к анализу и освещению антидемпингового законодательства и опыта его правоприменения, прежде всего в США и ЕС.

Представляя Вашему вниманию первую - американскую часть Справочника, хотел бы подчеркнуть, что оно задумывалось как настольное руководство для специалистов российских предприятий, реально участвующих в антидемпинговых расследованиях и их урегулировании по законодательству США. Удалось ли достичь этой цели автору Справочника - г-ну Джорджу Кляйнфельду, покажет лишь будущее. Несмотря на то, что Справочник написан в совершенно ясной и даже, как может показаться, несколько схематичной и упрощенной манере, хотел бы предостеречь читателей от попытки поверхностной работы с ним. Как уже отмечалось, проблематика антидемпинга сама по себе является очень сложной. Практическое же применение Справочника тем более потребует от работников производственных предприятий, на которых оно рассчитано в первую очередь, существенного пополнения их знаний по основам права, экономического анализа и даже бухгалтерского учета и отчетности.

Вместе с тем не следует, по-видимому, и переоценивать возможную практическую отдачу от Справочника. Как честно предупреждает его автор, при рассмотрении конкретных антидемпинговых дел на американском рынке российским предпринимателям все же придется обращаться к услугам профессиональных американских юристов и консультантов.. Полагаю, однако, что с данным Справочником в руках они будут это делать более уверенно и действовать более целенаправленно, чем прежде.

Говоря о пользе и своевременности нынешнего издания, не могу не сказать о потребности в такого рода пособиях и для отечественных разработчиков соответствующих нормативных правовых актов. То, что антидемпинговые нормы пока еще остаются малоизвестной областью для нашего национального права, не является большим секретом. Ознакомление с лучшими мировыми образцами торгово-политических и правовых систем, действующих в этой сфере, безусловно, будет способствовать более быстрой разработке отечественного антидемпингового законодательства, сделает более эффективным его применение для целей защиты внутреннего рынка России.

Хочется также надеяться на то, что данный Справочник сослужит добрую службу не только специалистам российских предприятий, министерств и ведомств, но и ученым, преподавателям, студентам, осваивающим новые рыночные реалии, а также современную торгово-политическую и правовую проблематику в научных и учебных заведениях России.

В заключение хочу выразить большую личную благодарность г-же Руфь Р. Харкин, старшему Вице-Президенту корпорации «Юнайтед Текнолоджиз», являющейся также Сопредседателем Рабочей группы, настойчивость и энергия которой позволили подготовить и издать этот Справочник точно в намеченные сроки.

С наилучшими пожеланиями

М.Фрадков

Министр внешних эконом. связей и торговли Российской Федерации, Сопредседатель Российской Части Рабочей группы по устранению торговых и неторговых барьеров на пути российского экспорта Консультативного совета по иностранным инвестициям в России.

ПРЕАМБУЛА

В данном Справочнике российским компаниям дается разъяснение основных положений антидемпингового законодательства США. Предоставленная в данном Справочнике информация отражает текущую практику и решения, принимаемые американскими государственными органами, отвечающими за вопросы применения законодательства. Однако государственные органы США не участвовали в подготовке Справочника и не отвечают за его содержание. В настоящем Справочни-

ке даются советы и анализ, произведенный независимым источником относительно шагов, которые могут предпринять российские компании с целью уменьшения их подверженности действию американских антидемпинговых пошлин.

Согласно антидемпинговому законодательству государственные органы США классифицируют экономику России как нерыночную («НЭ» («NME»)). В данном Справочнике дается описание юридической основы и последствий такой классификации. В Справочнике не поднимается вопрос относительно теоретической основы классификации экономики как нерыночной «НЭ» и не подвергаются сомнению какие-либо аспекты американского антидемпингового законодательства.

В каждом конкретном антидемпинговом расследовании российским компаниям придется иметь дело с американским законодательством в том виде, в каком оно существует. По этим причинам в настоящем Справочнике рассматриваются только действующий закон и его применение, а не идеи или предложения по изменению законодательства.

Результаты расследований по антидемпинговым вопросам могут значительно отличаться друг от друга в зависимости от различных продуктов и различных производителей одного и того же продукта. Компании, понимающие этот процесс, могут пытаться осуществлять свои операции таким образом, чтобы уменьшить или ликвидировать демпинговые разности. Компании, осуществляющие экспорт без учета антидемпингового законодательства, часто сталкиваются с высокими демпинговыми разностями если иск подается в суд. К тому моменту, когда американские государственные органы начнут расследование, компании уже закончат свое производство и установят цены на период проведения расследования. Следовательно компании должны предвидеть возможность расследования и принять меры до того, как будет начато расследование с целью увеличения возможности сведения к минимуму демпинговой разности или полного ее избежания.

Данный Справочник является введением к очень сложному вопросу. В нем не даются ответы на все вопросы относительно антидемпингового законодательства США, и компаниям не дается вся информация, которая может понадобиться при подготовке к судебному разбирательству. Компании могут использовать данный Справочник для принятия первых шагов при подготовке к защите в суде по мере необходимости, обращаясь при этом за более подробными консультациями или помощью. Ни при каких обстоятельствах российские компании не должны полагаться на данный Справочник как единственный источник консультаций, в случае если они окажутся вовлеченными в расследование о нарушении антидемпингового законодательства.

СПОНСОРОМ НАСТОЯЩЕГО ПРОЕКТА ЯВЛЯЕТСЯ КОМПАНИЯ «ЮНАЙТЕД ТЕКНОЛОДЖИЗ КОРПОРЕЙШН»
ПО ПОРУЧЕНИЮ КОНСУЛЬТАТИВНОГО СОВЕТА ПО ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ В РОССИИ
ПРИ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВИКТОРЕ СТЕПАНОВИЧЕ ЧЕРНОМЫРДИНЕ.

I. ВВЕДЕНИЕ В АНТИДЕМПИНГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО США

Общий обзор: Американское антидемпинговое законодательство* устанавливает процедуры по защите американских производителей от ущерба, который может быть им причинен в результате продажи импортных товаров по цене, ниже «приемлемого» уровня. В расследовании дел по нарушению антидемпингового законодательства принимают участие два правительственных органа США. Министерство торговли («МТ» («DOC»)) определяет наличие демпинговой разности при продажах по цене ниже приемлемого уровня. Комитет по внешней торговле («КВТ» («ITC»)) устанавливает, был ли нанесен ущерб американскому производителю в результате ввоза по бросовым ценам импортных товаров. Если МТ установит факт демпинга, а КВТ выявляет нанесение ущерба, то МТ издаст антидемпинговое распоряжение в отношении импортируемых товаров, подпадающих под данное расследование. Антидемпинговые сборы, налагаемые в соответствии с данными распоряжениями, компенсируют демпинговую разность, которая была определена МТ.

Подача исковых заявлений: Расследования в отношении дел, связанных с нарушением антидемпингового законодательства обычно начинаются с подготовки и подачи со стороны американских производителей антидемпингового искового заявления, направляемого в адрес МТ. Данные исковые заявления по поводу нарушений антидемпингового законодательства подготавливаются юридической фирмой (или, что имеет место довольно часто, консультантом по эконом. вопросам), представляющим интересы «истца» (американских производителей, подающих исковое заявление), и включают в себя основные доказательства наличия таких нарушений, а также обвинение в демпинге с указанием причиненного ущерба. Часто исковые заявления подаются в отношении импортных товаров из нескольких стран сразу, а не в отношении товаров из какой-либо отдельно взятой страны.

Субсидии: В случаях возбуждения дел против стран с рыночной экономикой, американские производители могут подать как иски о взимании компенсационной уравнивающей пошлины (противодотационная пошлина), так и иски о нарушении антидемпингового законодательства. В соответствии с законодательством США МТ имеет право налагать компенсационные уравнивающие сборы с целью компенсации субсидий, предоставленных производителям из стран с рыночной экономикой их правительствами.

Основным правовым источником в США относительно антидемпингового законодательства является Раздел VII Закона о тарифах от 1930 года с внесенными поправками; код 19 Библиотеки Конгресса США 1673, и последующие акты.

Возбуждение дела по исковому заявлению: МТ начинает расследование по факту нарушения антидемпингового законодательства исходя из информации, содержащейся в исковом заявлении. При расследовании внимание будет сосредоточено на всех экспортных поставках в США указанной в исковом заявлении продукции из выделенной страны. Как правило, каждый крупный производитель или экспортер из выделенной страны нанимает американскую юридическую фирму для получения юридических консультаций и представления интересов своей компании в МТ и в КВТ.

Ущерб и демпинг: Следующий шаг заключается в предварительном определении со стороны КВТ ущерба, нанесенного промышленности США. Если КВТ приходит к выводу, что в наличии имеется достаточное количество показателей нанесенного ущерба, то дело отсылается назад в МТ для определения демпинговой разности между внутренними и экспортными ценами. МТ определит демпинговую разность исходя из разности между ценой на товар в США, устанавливаемой зарубежным поставщиком, и «нормальной стоимостью» этого товара. Демпинг имеет место, когда нормальная стоимость превышает цену в США. Для стран с нерыночной экономикой МТ воссоздает нормальную стоимость товара путем придания рыночной стоимости различным факторам, оказывающим влияние на процесс производства данных товаров.

Исход дела: После того, как МТ завершит свое расследование и окончательно установит демпинговую разность, КВТ принимает окончательное решение по поводу определения ущерба. Несмотря на то, что МТ практически всегда принимает решение о том, что демпинг имел место. КВТ порой приходит к заключению, что импорт товаров не наносит ущерба промышленности США. Отрицательное заключение («отсутствие факта нанесения ущерба») со стороны КВТ прекращает дело; утвердительное заключение Комитета приводит к тому, что МТ издает судебное решение о наличии факта нарушения антидемпингового законодательства.

Апелляция: Сторона, проигравшая дело в процессе разбирательства, может обратиться с апелляцией на пересмотр дела в Федеральный суд США по вопросам международной торговли. Если выделенная страна является членом ВТО, то она может также запросить, чтобы группа юридических экспертов из ВТО определила не нарушают ли некоторые конкретные аспекты постановлений МТ и КВТ обязательств США в соответствии с Соглашением по антидемпингу ВТО.

Так как Россия еще не вступила в члены ВТО, то российские производители не будут иметь доступа к помощи ВТО, и им придется ограничиться лишь подачей апелляций в рамках судебной системы США.

Ставки депозита путем внесения наличных денег: Постановления суда о нарушении американского антидемпингового законодательства не устанавливают окончательные размеры антидемпинговых пошлин. Вместо этого, по ним требуется внести депозит в виде наличных денег в процессе ввоза товара исходя из демпинговой разности, предписанной МТ в отношении импортируемых товаров, подпадающих под расследование. Например, демпинговая разность в размере 50% вызовет необходимость внесения депозита в виде наличных денег в размере половины стоимости импортируемых в США товаров.

Административный пересмотр решений: МТ может проводить на ежегодной основе пересмотр реальной величины антидемпинговой разности на товары, которые были импортированы со времени проведения первоначального расследования. По окончании такого пересмотра импортер выплачивает антидемпинговую пошлину в размере демпинговой разности, устанавливаемой в результате данного пересмотра дела. Пересмотр дела может привести к увеличению или уменьшению размера демпинговой разности, установленной МТ для отдельных ответчиков. Например, если в результате пересмотра дела устанавливается, что реальная демпинговая разность на импортируемый товар составляла 100%, то тогда таможенная служба задним числом соберет антидемпинговую пошлину в размере 100%, даже если импортер товара внес на момент совершения импортной операции депозит наличными в размере 50%.

Двойное обложение: Как это отмечено выше, постановление о нарушении антидемпингового законодательства препятствует импорту товаров двумя различными путями: (1) посредством введения требования о внесении депозита наличными; и (2) посредством создания возможности повышения задним числом антидемпинговых пошлин в зависимости от ежегодного проведения пересмотра дел. Американский импортер, а не зарубежный экспортер несет ответственность за выплату антидемпинговых пошлин. Довольно часто торговые компании и другие американские импортеры прекращают закупку товаров, подпадающих под антидемпинговое распоряжение, а не рискуют идти на

значительные и непредсказуемые денежные издержки, связанные с обязательствами по выплате антидемпинговых пошлин. С другой стороны, ежегодный пересмотр дел также дает участникам возможность снятия или уменьшения установленной для них демпинговой разности и получения полной или частичной компенсации внесенных наличными деньгами депозитов, если они смогут продемонстрировать нулевую или уменьшенную разность на импортируемые товары, в отношении которых начат пересмотр дела.

Урегулирование дела: Так как антидемпинговые распоряжения могут оказать серьезное влияние на состояние торговли, то страны, находящиеся под расследованием, проводимым МТ, довольно часто рассматривают возможность урегулирования дела. МТ обладает правом проводить переговоры относительно «договоренностей об отсрочке» с целью приостановки в проведении расследования. По данным договоренностям от импортеров могут потребовать соблюдение ограничения по ценам и количеству поставляемых товаров в обмен на продление доступа на рынок США.

II. ЗАДАЧИ И ЦЕЛИ ПРИМЕНЯЕМОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Цель: Антидемпинговое законодательство США имеет своей целью попытаться компенсировать ущерб, который могут понести американские производители от продажи импортных товаров по цене, ниже их приемлемой стоимости. Конгресс разработал данный закон для обеспечения защиты американских производителей, даже если американские потребители могут отдавать предпочтение импортируемым товарам, имеющим более низкую стоимость. По мнению Конгресса США, продажа импортируемых товаров по ценам ниже их приемлемой стоимости может нанести вред экономике США, так как это лишает американских производителей возможности осуществления продаж и получения прибыли. В соответствии с этой теорией, демпинг вызван тем, что зарубежные производители осуществляют продажи по завышенным ценам на своем собственном рынке для того, чтобы профинансировать продажи по низким ценам на территории США. На протяжении более 80 лет Конгресс санкционировал использование антидемпинговых пошлин чтобы воспрепятствовать проведению подобного рода «недобросовестной» практики в торговле.

Проблема, связанная со статусом страны с нерыночной экономикой: Отношение к странам с нерыночной экономикой отражает трудность применения концепции «нормальной стоимости» при отсутствии рыночного ценообразования. По закону запрещено использовать внутреннюю рыночную цену для установки нормальной стоимости для товаров из стран с нерыночной экономикой, ибо это может создать возможность осуществления манипуляций с ценами. Цены, которые не отражают предложение и спрос или те, которые не связаны с мотивацией на получение прибыли могут расти и падать без какой-либо связи с экономическими затратами на производство и сбыт продукции.

Искажение цен: Использование рыночных цен на внутреннем рынке в странах с нерыночной экономикой для определения демпинговой разности нарушит сами цели, преследуемые данным законодательством. Для того, чтобы избежать установки демпинговой разности, центральный планирующий орган или производитель из страны с нерыночной экономикой может искусственно сместить свои расходы или занижить свои цены на внутреннем рынке в отношении товара, находящегося под расследованием, и одновременно с этим завязать свои расходы или цены на другую продукцию, и все это провести без каких-либо эконом. ограничений.

Производственные факторы: Во избежание подобных искажений, цены в соответствии с антидемпинговым законодательством требуется, чтобы МТ США устанавливало величину нормальной стоимости для производителя из страны с нерыночной экономикой исходя из влияния, которое могут оказывать на стоимость производственные факторы при функционировании в условиях сравнимой рыночной экономики. В случаях, связанных с Россией, МТ часто использовало Бразилию в качестве «страны-модели» рыночной экономики, устанавливая нормальную стоимость на российские товары, используя затраты на их производство и сбыт в Бразилии.

Политика США: Многие экономисты возражали против таких методов анализа и критиковали практику использования антидемпинговых пошлин в целях ограничения импорта товаров. Тем не менее, США не намерены отменять данное законодательство или уменьшить эффективность его воздействия. Усилия по изменению антидемпингового законодательства в пользу импортеров товаров, включая импортеров из стран с нерыночной экономикой встретили серьезное противодействие в Конгрессе США.

Значительное большинство членов Конгресса рассматривают антидемпинговое законодательство в качестве необходимой меры по защите промышленности США от нечестной конкуренции от импортных товаров. Несмотря на то, что Соглашение по антидемпингу ВТО налагает определенные ограничения на применение антидемпинговых пошлин, Конгресс разработал законодательство таким образом, что оно предоставляет американским производителям максимальную степень защиты в рамках того, что разрешается Всемирной торговой.

Соблюдение закона: Российским компаниям не следует ожидать изменений в отношении или в политике США, связанной с вопросами антидемпинга. В частности, ни МТ, ни КВТ не имеют полномочий изменять закон. Только Конгресс США обладает таким правом. Критики положений анти-

демпингового закона относительно статуса нерыночной экономики не смогли убедить Конгресс в необходимости устранения или изменения этих положений, и поэтому они в полной мере остаются в силе.

III. ИНСТИТУЦИОННЫЕ И ПРОЦЕДУРНЫЕ РАМКИ

А. ПРАВОВАЯ СИСТЕМА США. *Разделение властей:* По Конституции США Конгресс располагает правом по принятию законов (законодательная власть); Президент имеет полномочия по исполнению этих законов (исполнительная власть); а на Верховный Суд возлагается обязанность по толкованию законов и по определению того, действуют ли две другие ветви власти в соответствии с принятыми законами (судебная власть). Как это отмечалось выше, в области антидемпинговой и торговой политики, именно Конгресс обладает исключительными полномочиями по изменению законов.

Исполнительная власть: Принятые Конгрессом законы устанавливают общие рамки американской торговой политики, но в них отсутствует детализация, которая необходима для рассмотрения конкретных дел. При проведении расследования по факту нарушения антидемпингового законодательства в отношении конкретных импортируемых товаров, исполнительный орган обладает правом гибкого применения закона, чтобы соответствовать намерениям Конгресса. Однако исполнительный орган не может на законном основании отклоняться от нормативных указаний, установленных законом. В случаях со странами с переходной экономикой, отнесение страны к категории стран с нерыночной экономикой и анализ антидемпинговой разности для этой категории стран должны осуществляться в нормативных рамках, установленных Конгрессом.

Ключевой момент: МТ и КВТ должны применять закон и следовать правовым нормам, которые были ими приняты во исполнение этого закона. Любое отклонение от закона или правовых норм со стороны МТ или Комитета по внешней торговле могут привести к отмене вынесенных ими решений в американском суде. По данной причине, компании, находящиеся под расследованием в отношении нарушения антидемпингового законодательства должны сосредоточить свое внимание на установившейся практике работы и процедурах работы двух названных выше государственных органов. Попытки вынудить МТ или КВТ проигнорировать или изменить требования закона не имеют шансов на успех.

Б. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ США. *МТ:* В состав МТ США входит Управление по международной торговле («ИТА»), которое занимается международными программами МТ. В составе Управления имеется подразделение, называемое Отделом по импорту, которое и проводит расследования в отношении продаж по ценам, ниже приемлемой стоимости товара. Министр торговли назначается на свой пост президентом США, и он руководит работой МТ. Помощник Министра торговли, которого также назначает на свой пост президент, руководит работой Отдела по импорту в соответствии с указаниями Министра торговли и Заместителя министра по вопросам международной торговли.

В отделе по импорту имеется большой штат профессиональных сотрудников, включая управленцев, аналитиков, бухгалтеров и юристов. Отдел по импорту назначает группу из своих официальных представителей для проведения каждого нового расследования. Данная группа готовит рекомендации для своего высшего руководства по вопросам, возникающим в ходе расследования. В конечном счете, все основные решения, принимаемые в ходе расследования должны быть одобрены помощником Министра торговли.

КВТ: В отличие от МТ, КВТ не является государственным органом и не подотчетен Белому дому. В КВТ имеются шесть должностей уполномоченных представителей, включая трех представителей от республиканской партии и трех от демократической, и он функционирует в качестве независимого агентства. Уполномоченные представители назначаются в Комитет президентом с одобрения Сената США. Уполномоченные представители выносят свои определения большинством голосов, а при равенстве голосов, ситуация рассматривается как утвердительное определение в пользу истца о наличии ущерба. КВТ располагает большим штатом управленцев, аналитиков, экономистов и адвокатов. Они проводят расследования о наличии факта ущерба и представляют свои отчеты и результаты анализа до каждой процедуры по голосованию Уполномоченным представителям.

Другие агентства: Другие правительственные агентства США не играют никакой роли при расчете демпинговой разности или при определении ущерба. Тем не менее, Министерство финансов оказывает содействие при сборе антидемпинговых пошлин через Таможенную службу США, являющуюся агентством Министерства финансов. В дополнение к этому, Министерство юстиции представляет в суде МТ и КВТ, если в суд были поданы апелляции против какого-либо конкретного антидемпингового определения. Вмешательство Министерства иностранных дел

США, Торгового представителя США или каких-либо других правительственных органов обычно имеет место только при рассмотрении очень громких дел, по которым к Белому дому обращался руководитель иностранного государства с просьбой провести переговоры по урегулированию данного дела. Все эти другие органы не имеют полномочий каким-либо образом повлиять на оконча-

тельно вынесенное МТ решение о возможности или невозможности урегулировать дело, но они могут попытаться оказать влияние на ход обсуждения самой возможности урегулирования дела, проводимого МТ.

В. ПОДАЧА ИСКОВЫХ ЗАЯВЛЕНИЙ. Практически все разбирательства дел по поводу нарушения антидемпингового законодательства начинаются с подачи адвокатами, представляющими интересы внутренних производителей искового заявления. В исковом заявлении указываются импортеры или зарубежные поставщики, которые, якобы, замешаны в продаже товаров по цене, ниже приемлемого уровня и описывается ущерб, понесенный в результате таких импортных поставок. Через двадцать дней после подачи искового заявления, МТ, как правило, начинает расследование по факту нарушения антидемпингового законодательства и публикует официальное уведомление о начале дела в бюллетене Федерал Реджистер (официальном печатном органе правительства США). Данное уведомление будет включать себя описание всего ассортимента товаров, подпадающих под расследование, проводимое МТ.

Г. ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ КВТ. С момента подачи искового заявления КВТ имеет в своем распоряжении 45 дней для вынесения предварительного решения о наличии факта ущерба. Принятие «отрицательного решения», то есть отсутствие факта наличия ущерба, прекращает дело. Однако проведение такой первоначальной проверки предусматривается законом только для того, чтобы сразу прекратить самые слабо обоснованные дела. Как правило, 90% и более антидемпинговых дел, которые рассматриваются ежегодно, успешно проходят через фазу предварительного определения факта наличия ущерба.

Законодательные препятствие, для истцов: Для вынесения предварительного определения КВТ использует лишь минимум правил представления доказательств, требуя только представления «обоснованного свидетельства» наличия ущерба или угрозы понесения ущерба от якобы имеющего место факта демпинга. На этой стадии большая часть свидетельских показаний, рассматриваемых КВТ, получаются из искового заявления или из другой информации, предоставленной американскими производителями и их клиентами. Сильно ограниченные сроки на вынесение определения приводят к тому, что зарубежные участники разбирательства располагают очень небольшим промежуток времени для подготовки своей защиты. Как правило, импортеры и зарубежные производители используют время, выделенное на предварительное расследование, для определения вопросов, которые могут быть еще раз рассмотрены во время окончательного расследования по факту ущерба, не рассчитывая на победу на предварительной стадии.

Д. ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ МТ. МТ должно принять предварительное решение относительно демпинговой разности в течении 115 дней с момента вынесения КВТ предварительного определения (140 дней с момента начала расследования). При рассмотрении сложных дел МТ может продлить данный срок еще на 50 дней.

Опросные листы (анкеты.): МТ начинает расследование путем выпуска анкет, которые должны быть заполнены основными производителями продукции, находящейся под следствием в установленной стране. Как правило, все производители, которые совокупно экспортируют 80% или более товаров этой страны, продаваемых в США получают такие анкеты индивидуально, кроме случаев, когда данная отрасль промышленности представлена большим количеством мелких производителей (в этом случае МТ представляет репрезентативный образец анкеты). МТ называет производителей, которые получили анкеты «ответчиками». МТ может также направить анкеты торговым компаниям, если они экспортируют в США указанные товары в значительных объемах.

Содержание опросных листов (анкет): Анкеты состоят из нескольких разделов. Первый раздел, который компания-ответчик, обычно, должна заполнить в течении двух недель, содержит в себе запрос общего характера относительно деловой активности ответчика. В других разделах содержатся запросы на получение более подробной информации относительно продаж ответчика в США, производственных факторов, и, как правило, предельный срок их представления устанавливается в один месяц. МТ устанавливает такие короткие сроки представления в связи с тем, что ему требуется время для просмотра ответов, подготовки дополнительных вопросов и анализа данных до принятия своего предварительного решения.

Как правило, в анкетах запрашивается информация относительно всех продаж в США указанных товаров в течение одного года, предшествовавшего подаче искового заявления. В случаях, относящихся к странам с нерыночной экономикой, МТ обычно запрашивает эту информацию за последние шесть месяцев, а не за год, с целью упрощения процесса расследования. После получения ответов от компаний-ответчиков на вопросы, содержащиеся в анкете. МТ проводит тщательное изучение ответов. Кроме этого, МТ, как правило, получает комментарии от юридической фирмы истца и его консультантов по эконом. вопросам, которые также прорабатывают ответы, содержащиеся в анкете. После этого МТ выпускает «дополняющие» опросные листы (анкеты) для получения разъяснений или дополнительной информации по неразрешенным вопросам.

Ключевой момент: анкеты относительно нарушений антидемпингового законодательства довольно часто являются для компаний-ответчиков тяжелым бременем, ибо в них от лица МТ запрашивается информация разнообразного характера, требующая различной глубины освещения, а сам пери-

од подачи ответов весьма ограничен. Если российская компания предвидит, что против нее начнется расследование по нарушению антидемпингового законодательства, то она должна **до возбуждения дела** начать работу по сбору и подготовке информации, которая ей потребуется для ответов на вопросы анкеты.

Демпинговая разность: В соответствии с предварительным определением демпинговая разность для ответчиков будет устанавливаться на основании информации, представленной ими в своих ответах на вопросы анкеты. Если в ответах содержатся серьезные ошибки или упущения информации, то МТ может использовать для расчета демпинговой разности информацию, предоставленную противоположной стороной, то есть, американскими производителями в их иске по нарушению антидемпингового законодательства. В случаях стран с нерыночной экономикой, МТ может указать общую совокупную демпинговую разность на все экспортируемые товары из установленной страны, за исключением экспортных поставок тех ответчиков, которые отвечают требованиям по назначению для них индивидуальной ставки. Ответчики могут отвечать требованиям по назначению для них индивидуальной демпинговой разности только в том случае, если они продемонстрируют, что их экспортные цены устанавливаются независимо от государства.

Критические обстоятельства: После опубликования МТ своего предварительного заключения, таможенная служба начинает взимать с импортеров депозит в наличных деньгах или в виде закладных в размере установленной МТ демпинговой разности. В случае наличия «критических обстоятельств», МТ может также предписать взыскать депозит в наличных деньгах или в виде закладных на импортные поставки, совершенные даже за 90 дней до вынесения предварительного определения. МТ использует данную процедуру «критических обстоятельств» только в случае неожиданного и значительного роста демпингового сброса импортных товаров в промежуток времени между началом расследования по факту нарушения антидемпингового законодательства и принятием МТ предварительного решения.

Е. ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ МТ. МТ располагает 75 днями с момента опубликования своего предварительного определения до принятия окончательного решения. Оно может продлить данный срок еще на 60 дней по просьбе ответчиков. В предварительном решении и в других материалах анализа, подготовленных МТ, будет содержаться информация для участников разбирательства относительно использованных МТ данных и методов для расчета предварительной демпинговой разности. В случаях стран с нерыночной экономикой, участники разбирательства довольно часто оспаривают использованные МТ методы для оценки стоимости производственных факторов.

Проверка: Между принятием предварительного и окончательного решения компании-ответчики участвуют в двух видах деятельности: в проверке данных и защите своих позиций. Этап проверки включает в себя проведение представителями МТ аудита ответов, представленных ответчиками на вопросы анкеты для определения их точности и полноты освещения. Представители МТ предоставят компаниям-ответчикам обзорный перечень интересующих его вопросов до начала проверки. После этого они проведут несколько дней на объектах компаний-ответчиков для просмотра их бухгалтерских счетов, производственной учетной документации, торговой статистической документации и финансовой отчетной документации.

Результаты проверки: По окончании проверки представители МТ подготавливают отчет, в котором указываются любые несоответствия и ошибки в ответах на вопросы анкеты, которые были выявлены в результате проверки. Если в результате проверки были выявлены серьезные ошибки и упущения в предоставленных компанией данных, то МТ, как правило, будет использовать для расчета окончательной демпинговой разности информацию, содержащуюся в иске о нарушении антидемпингового законодательства, который был подан противоположной стороной. Довольно часто использование информации из иска противоположной стороны в применении к странам с нерыночной экономикой приводит к тому, что демпинговая разность превышает 100%.

Защита: Этап защиты или «изложения своих доводов» по делу происходит после проверки и по окончании сбора МТ новых фактов и данных. На этом этапе участники разбирательства пытаются убедить МТ в том, что толковать факты и применять положения закона следует тем или иным конкретным способом. Истец будет приводить аргументы, направленные на повышение демпинговой разности, тогда как ответчики будут стараться эту разность снизить. Каждая из сторон будет иметь возможность сделать письменные представления, называемые «запиской по исковому делу», а также дать показания на слушаниях, проводимых МТ. После этого МТ приходит к консенсусу по своему отношению к каким-то конкретным вопросам, а в случаях внутренних разногласий, последние разрешаются помощником Министра торговли.

Окончательно назначенная разность: Так как фазы расследования, связанные с проверкой и изложением доводов сторон могут оказать существенное влияние на проведенный МТ анализ, то и окончательно назначенная разность довольно часто может быть гораздо выше или ниже демпинговой разности, установленной в предварительном решении. Любой производитель, которому была установлена демпинговая разность в размере менее 2%, освобождается от уплаты антидемпинговых пошлин. Разность ниже 2% рассматривается как «нулевая» разность.

Ж. ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ КВТ. Если предположить, что МТ назначит демпинговую раз-

ность в размере более 2% для каких-то отдельных или всех ответчиков, то тогда дело будет передано обратно в КВТ для окончательного определения ущерба. Обычно КВТ должен вынести данное определение в течении 45 дней с момента принятия МТ своего окончательного решения. До принятия своего решения КВТ проведет открытые слушания и примет от участников записки с изложением их доводов. В делах по которым проходят несколько стран, КВТ имеет возможность признать, что импортные поставки из одних стран наносят ущерб, а из других нет. Как правило, КВТ не включает в свое решение, подтверждающее нанесение ущерба те страны, из которых общий объем импорта товаров попавших под расследование не превышает 3%.

3. АНТИДЕМПИНГОВОЕ СУДЕБНОЕ ПРЕДПИСАНИЕ. Если КВТ принимает подтверждающее решение о нанесении ущерба в отношении импорта товаров из какой-то конкретной страны, то МТ издает антидемпинговое судебное предписание против этой страны. Между подачей искового заявления и опубликованием судебного предписания может пройти от девяти до тринадцати месяцев, в зависимости от того, продлевали ли МТ сроки предварительного и окончательного расследований.

Судебное предписание содержит в себе указания для таможенной службы продолжить взимать с импортеров депозиты наличными деньгами в размере величины демпинговой разности, установленной МТ в своем окончательном решении. Страны могут попытаться избежать применения к ним действия судебного предписания путем заключения с МТ договоренностей об отсрочке на период между принятием предварительного и окончательного решений МТ.

И. АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПЕРЕСМОТР РЕШЕНИЙ. Любой участник разбирательства может запросить проведение административного пересмотра решения в отношении импорта товаров, подпадающих под антидемпинговое судебное предписание. МТ проводит такие пересмотры ежегодно с целью определения реальной демпинговой разности на импорт товаров с момента предыдущего рассмотрения данного дела. Окончательно принятая ставка антидемпинговой пошлины на импорт товаров может возрасти или уменьшиться по сравнению с первоначальной ставкой внесения депозита наличными деньгами, в зависимости от результатов такого пересмотра. Если импортеру удастся добиться назначения окончательной нулевой демпинговой разности в течении трех пересмотров дела подряд, то он может запросить МТ отозвать судебное предписание в отношении его будущих импортных поставок.

Новые экспортеры: МТ предоставляет для «новых экспортеров» ускоренную возможность предъявления запроса о пересмотре дела. К новым экспортерам относятся компании, которые не экспортировали товары в Соединенные Штаты на момент проведения первоначального антидемпингового расследования. Вместо того, чтобы согласиться на среднюю ставку демпинга, предписанную другим экспортерам, эти новые экспортеры могут запросить проведение специального пересмотра дела для получения индивидуальной ставки для своей компании.

Заключительный пересмотр: Через пять лет после введения антидемпингового судебного предписания, МТ начинает процедуру «заключительного пересмотра» дела для определения того, стоит ли продлить действие данного предписания на последующий пятилетний срок. Данные заключительные пересмотры дел могут включать в себя повторное принятие решений как МТ, так и КВТ по поводу необходимости продления действия судебного предписания для защиты промышленности США от возобновления явления демпинга и нанесения ей вследствие этого ущерба.

IV. ВАРИАНТЫ ПОВЕДЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОМПАНИИ-ОТВЕТЧИКОВ

А. СТОИТ ЛИ СОТРУДНИЧАТЬ. В начале расследования компании-ответчики должны сделать главный выбор в отношении степени своего участия. У них имеется три варианта: (1) отказаться от участия; (2) принять участие только в мероприятиях КВТ или (3) принимать участие как в мероприятиях МТ, так и КВТ.

Отказ от участия: Из-за затрат и объема работы, связанных с участием, так же как и неуверенности в успешном исходе, некоторые компании-ответчики могут предпочесть отказаться от участия. Если МТ направит такой компании опросный лист (анкету) и не получит ответа, МТ установит демпинговую разность, исходя из неблагоприятной информации, содержащейся в иске о нарушении антидемпингового законодательства. Обычно МТ устанавливает демпинговую разность не выше указанной в иске. Если ответчик полагает, что его собственная документация и данные дадут демпинговую разность ниже, чем ее уровень, указанный в иске то, у него появляется побудительный мотив принять участие в расследовании МТ.

КВТ: Даже если ответчик не сотрудничает с МТ, он все же может принять участие в расследовании проводимом КВТ. У ответчиков, на долю которых приходится значительная доля экспорта в Соединенные Штаты, имеется явный побудительный мотив представить свои доказательства и аргументы в КВТ. «Отрицательное» (ущерба нет) заключение КВТ означает окончание дела, даже в том случае, если МТ установил высокие демпинговые разности. Все ответчики в целом выигрывают в случае отрицательного определения КВТ и, как правило, предпринимают совместные действия для представления своих возражений.

Взаимосвязь между заключениями МТ и КВТ: КВТ рассматривает величину демпинговой разности, ус-

тановленной МТ, перед тем, как вынести определение, нанесли ли демпинговые импортные товары ущерб производителям США. В общем, в том случае, если МТ установит высокую демпинговую разность, то более вероятно, что КВТ вынесет решение о том, что импортные товары действительно нанесли ущерб. Такая взаимосвязь служит достаточно сильным побудительным мотивом для ответчиков, которые считают, что могут выиграть в КВТ, принять также участие в мероприятиях МТ с целью снижения размеров его демпинговых разностей и, таким образом, упрочнить свои позиции в КВТ.

Б. СТАТУС «СТРАНЫ С НЕРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ» (СНЭ). Антидемпинговое законодательство США наделяет МТ всеми полномочиями для определения того, какие страны относятся к странам с нерыночной экономикой. По закону не разрешается подача апелляций по этому вопросу. Для того чтобы отличить рыночные экономики от нерыночных экономик, закон предписывает МТ использовать следующие критерии:

- является ли национальная валюта конвертируемой
- наличие свободного рынка труда, на котором заработная плата определяется в результате соглашения между работниками и работодателями
- наличие возможности для иностранных компаний осуществлять инвестиции в производственную сферу данной страны
- размеры государственной собственности и общий контроль за деятельностью компаний
- степень государственного контроля за ценообразованием, производством и распределением ресурсов в экономике и
- другие факторы по выбору МТ, включая государственное участие в деятельности компаний-ответчиков.

Определение СНЭ характеризует ситуацию в экономике страны в целом, а не в ее каком-либо отдельном секторе. В некоторых случаях МТ может выдвинуть требование, чтобы та или иная экономика, находящаяся в стадии перехода от государственного контроля к рыночной экономике, удовлетворяла всем выше перечисленным критериям, прежде чем определение СНЭ будет снято. В других случаях МТ может вынести решение о том, что определенные явления в экономике той или иной страны перевешивают другие критерии и позволяют отнести ее к странам с рыночной экономикой.

1. Применение критерия СНЭ

Польша - страна с рыночной экономикой: Рассматривая импорт стального листа в 1992 году, МТ вынесло определение, что Польша больше не относится к странам СНЭ. Оно сделало вывод, что «Экономика Польши функционирует на принципах рыночной экономики в такой степени, что внутренние цены в Польше могут с большой степенью достоверности использоваться для расчета нормальной стоимости.

Украина — страна с нерыночной экономикой: Другие страны в стадии переходного периода не смогли получить статус стран с рыночной экономикой. Совсем недавно, при рассмотрении в 1997 году импорта стального листа, МТ вынесло решение о том, что Украина остается страной с нерыночной экономикой. МТ исходило в своем решении из следующих соображений:

(1) Украина еще не имеет конвертируемой национальной валюты и сохраняет строгий государственный контроль за обменным курсом; (2) правительство по-прежнему продолжает оказывать сильное влияние на процесс формирования уровня заработной платы; (3) Украина не допускает приобретение земли иностранцами в собственность и имеет «непредсказуемую» систему защиты прав иностранных инвесторов в других секторах экономики; (4) Украина не допустила приватизацию «тысяч компаний» в отраслях, рассматриваемых как стратегические (энергетика, связь, химическая промышленность и т.п.); (5) правительство продолжает контролировать распределение ресурсов среди предприятий государственного сектора; и продолжает устанавливать цены внутреннего рынка во многих областях экономики; (6) правительство владеет на правах собственности большей частью акций стале-плавильных предприятий-ответчиков, в отношении которых проводилось расследование о нарушении антидемпингового законодательства.

Россия — страна с нерыночной экономикой: МТ рассматривает вопрос о СНЭ в рамках расследования только в том случае, если компании-ответчики предъявляют требование отмены в их отношении статуса СНЭ. В случае с Россией, который имел место совсем недавно при рассмотрении в 1997 году вопроса об импорте стального листа, ответчики не требовали изменения статуса. В 1995 г. при рассмотрении вопроса об импорте магния из России, ответчик запросил об изменении статуса, однако, МТ сделало заключение, что Россия пока не завершила переход от СНЭ к рыночной экономике. В частности, МТ определило, что в этой стране рыночные отношения пока не пришли на смену государственному регулированию экономики.

Ключевой момент: В случае любого нового расследования МТ будет рассматривать Россию как СНЭ, если только ответчик не оспорит это определение и не докажет свою правоту. В предыдущих случаях ответчики оказались не в состоянии этого сделать. После того, как МТ изменит определение России как страны СНЭ, оно будет рассматривать ее как страну с рыночной экономикой во всех случаях в будущем.

2. Влияние придания статуса СНЭ

Неблагоприятное обстоятельство: Статус СНЭ является крупным неблагоприятным обстоятельством: определяя нормальную цену по методике для стран с нерыночной экономикой, МТ использует данные других стран-моделей, что может давать искаженные и завышенные демпинговые разности. Однако статус СНЭ имеет также два важных преимущества.

Преимущество № 1 — компенсационная пошлина: МТ никогда не возбудит расследование по вопросу о компенсационных пошлинах в отношении страны СНЭ. Законодательство по компенсационным пошлинам призвано защищать промышленность США от ущерба, наносимого конкуренцией субсидируемого импортного продукта. При расследовании по компенсационным пошлинам в отношении производителей из стран с рыночной экономикой МТ оценивает размер субсидий, предоставляемых этим производителям их собственными правительствами. При рассмотрении дел против стран, которые не присоединились ко ВТО или не подписали соглашение о субсидиях, промышленности США не требуется даже приводить свидетельства понесенного ущерба, чтобы добиться введения компенсационных пошлин.

Исключение для стран с СНЭ: МТ не распространяет компенсационные пошлины на страны СНЭ в связи со сложностью определения субсидий в странах с централизованным планированием экономики. Компенсационные пошлины компенсируют искажение, вызванное государственной финансовой помощью частной компании. Если же правительство распределяет все или большую часть ресурсов страны и определяет цены, любое его мероприятие может иметь вид субсидирования. Вместо того чтобы облагать весь экспорт из стран СНЭ компенсационными пошлинами, МТ принял решение применять к ним антидемпинговое законодательство для защиты промышленности США от «нечестных цен» на товары, экспортируемые из стран СНЭ.

Последствия для России: Только после того, как МТ предоставит России статус страны с рыночной экономикой, производители США смогут подавать заявления в суд о применении компенсационных пошлин против импорта из России. Эти исковые заявления будут направлены против финансовых преимуществ, которые отдельные российские компании возможно получают от государственных программ в России. Поскольку Россия не имеет с США соглашения относительно субсидирования и до сих пор не является членом ВТО, производителям США не потребуется доказывать причинение ущерба, чтобы добиться введения компенсационных пошлин.

Ключевой момент: Волна прошений о введении компенсационных пошлин, которая может быть вызвана изменением статуса России как страны СНЭ, может легко свести на нет любые преимущества, которые Россия могла бы получить в антидемпинговом плане.

Преимущество № 2 — соглашение о приостановке расследования: другое важное преимущество статуса страны СНЭ вытекает из положения закона США, предусматривающего возможность соглашения о приостановке расследования. Только страны с нерыночной экономикой могут добиться вынесения решения о соглашении о приостановке расследования о нарушении антидемпингового законодательства на основании соглашений о квотах. Для стран с рыночной экономикой законом разрешается только заключение соглашений о ценах. В отличие от соглашений о ценах, соглашения о квотах содержат лишь справочные цены, назначением которых является определение экспортерам из страны СНЭ фиксированной доли рынка США, а не предотвращение полностью демпинга или нанесение им ущерба.

Ключевой момент: Соглашения о ценах могут обязать ответчиков привести свои цены в США в соответствие с условиями и требованиями, вынуждающими их устанавливать цены выше рыночных цен других фирм, в результате чего импорт резко сократится. Соглашения о квотах позволяют экспортерам из стран с нерыночной экономикой бороться, по крайней мере, за некоторую, пусть и скромную, долю рынка США.

Стратегия: В силу имеющихся преимуществ статуса СНЭ, российские производители в некоторых случаях не выдвигали требований о применении к России статуса «страны с рыночной экономикой» («СРЭ»). Однако любой ответчик при каждом новом расследовании может принять решение о выдвижении требования об изменении статуса России. И если какой-либо один ответчик, при отдельном расследовании, сумеет убедить МТ изменить статус России, то это изменение будет впоследствии применяться во всех будущих исках.

Ключевой момент: В числе российских компаний, которые могут получить выгоды от изменения статуса России, может оказаться любой производитель, который продает свой товар на внутреннем рынке по более низким ценам, чем на внешнем рынке, и в то же время - по цене выше себестоимости. Определяя нормальную стоимость на основе цен внутреннего рынка, в этом случае можно получить демпинговую разность, равную нулю. Если же такая компания в то же время не получает финансовых льгот от правительства, у нее будет куда меньше оснований опасаться расследования по введению компенсационных пошлин, чем у других российских компаний. Компания такого рода может добиваться (и не исключено, что добьется) применения к России статуса страны с рыночной экономикой, невзирая на интересы других российских компаний в других секторах экономики.

В. ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА РЫНОК ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. В антидемпинговом законодательстве США признается, что в странах с нерыночной экономикой (СНЭ) в отдельных секторах

может появиться ориентация на рынок до того, как это произойдет во всей экономике. В отдельных случаях, закон допускает использование МТ методов рыночной экономики (включая цены на внутреннем рынке) для расчета нормальной стоимости для производителей, работающих в отраслях нерыночной экономики, ориентированных на рынок. Ответчики, соответствующие этому критерию, могут получить преимущества статуса страны рыночной экономики. При этом не требуется, чтобы МТ США изменило классификацию «нерыночная экономика» для страны в целом.

Чтобы определить отрасль как ориентированную на рынок, исследуемый сектор должен отвечать всем трем следующим требованиям: правительство не участвует в ценообразовании и принятии производственных решений внутри отрасли; частные компании отвечают за большую часть выпуска продукции в отрасли; все важные составляющие, материалы и другие факторы производства, включая трудовые затраты и топливо, должны иметь цены, определяемые рынком, а не установленные государством.

Трудный тест: Ни одному ответчику ранее во время судебных разбирательств не удавалось удовлетворить всем трем требованиям, что позволило бы их отрасли называться «ориентированной на рынок». Третье требование представляет наибольшую трудность. В соответствии с ним требуется рыночное ценообразование во всех секторах, обеспечивающих компании-ответчики деталями, материалами и другими вводимыми факторами производства. Если, например, для производства своей продукции ответчики используют значительные объемы электроэнергии и угля, а государство устанавливает цену на эти ресурсы или ограничивает их использование, то МТ не присвоит отрасли ответчиков статус «ориентирована на рынок». Выплата ответчиком заработной платы, установленной государством, может также стать причиной отказа в получении статуса страны «рыночной ориентации».

Риски: Если даже российская промышленность получит статус страны, «ориентированной на рынок», она, тем не менее, столкнется с риском возбуждения иска со стороны промышленности США о компенсационных пошлинах. Промышленность США может заявить, что любой сектор российской экономики, действующий в соответствии с рыночными принципами, не должен получать государственные субсидии. МТ может согласиться с этим аргументом и ввести компенсационные пошлины для возмещения преимуществ, предоставляемых российской промышленности действующими или даже предыдущими субсидиями.

Ключевой момент: Для российских отраслей промышленности, имеющих преимущества от использования крупных субсидий, риск обложения компенсационными пошлинами может перевесить любую выгоду, которая могла бы быть получена в результате получения статуса «рыночной ориентации» в соответствии с антидемпинговым законодательством.

Г. ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ДЕМПИНГОВАЯ РАЗНОСТЬ. В ходе расследования, в которое вовлечена страна с нерыночной экономикой, МТ назначает индивидуальную демпинговую разность лишь таким компаниям-ответчикам, которые доказали свою независимость от правительственного контроля. В случае, если правительство контролирует экспортную деятельность множества ответчиков, МТ классифицирует этих ответчиков как дочерние компании и усредняет вместе всю их ценовую демпинговую разность. Эти контролируемые государством ответчики и получают один и тот же результат - хороший или плохой.

Ключевой момент: Обычно ответчик должен добиться индивидуального подхода для того, чтобы по окончании расследования иметь низкую демпинговую разность.

Значение получения индивидуальной демпинговой разности: При отсутствии индивидуальной демпинговой разности результат деятельности любого конкретного ответчика будет зависеть от того, насколько удачны результаты деятельности других ответчиков. В случаях со странами с нерыночной экономикой МТ обычно находит ошибки или упущения в ответах в анкетах одного или нескольких ответчиков. Во многих случаях один или более ответчик отказывается отвечать на все вопросы анкеты, предлагаемой МТ. В других случаях ответы не охватывают весь экспорт из стран с нерыночной экономикой в США в рассматриваемый период. МТ будет основывать расчет демпинговой разности для ответчиков, проявивших нежелание сотрудничать или не указавших весь объем экспорта, на информации отрицательного характера, содержащейся в исковом заявлении. Подобная неблагоприятная для ответчика информация будет способствовать завышению средней демпинговой разности, которая коллективно рассчитывается для всех ответчиков, которые не смогли добиться индивидуального подхода.

Тест: Чтобы получить индивидуальную ставку ответчик должен доказать, что только он контролирует свой экспорт. МТ изучит экспортную деятельность ответчика, чтобы определить меру участия в ней государства. Ответчику необходимо аргументированным образом доказать отсутствие государственного контроля за экспортом как по закону, действующему в стране, так и согласно местной практике, что МТ называется контролем де-юре и де-факто.

Контроль в соответствии с законом (контроль «де-юре»): МТ прежде всего предпримет попытку установить, нет ли каких-либо специфических юридических ограничений в отношении деловой активности ответчика, а также не существует ли ограничений, содержащихся в лицензиях на экспорт, выданных государством. Затем МТ предпримет шаги для выявления и определения законов и поста-

новлений, норм или торговой политики, которые могли бы ослабить госконтроль за деятельностью компании, например, законов, освобождающих свободно торгующие компании от контроля со стороны государства. В 1997 году во время судебного процесса относительно поставок листовой стали из России, МТ США обнаружило, что по Российскому законодательству правительство не контролирует экспорт компании «Северсталь». МТ обосновало свое заключение переведенными на английский язык российскими законами и правилами, представленными ответчиком, который доказал, что его компания способна свободно заниматься экспортом и другой коммерческой деятельностью.

Контроль на практике (контроль «де-факто»): Если МТ не удастся обнаружить государственный контроль на основании действующего в стране законодательства, то в этом случае оно пытается установить, нет ли контроля со стороны государства за применяющейся в стране практикой.

Для оценки подобной практики на местах МТ ставит следующие вопросы: 1. Установило ли государство цены на экспорт или утвердило цены, установленные ответчиком? 2. Имел ли ответчик полномочия совершить сделку и подписать контракт и другие соглашения? 3. Мог ли ответчик самостоятельно подбирать своих менеджеров? 4. Осталась ли прибыль от экспортных продаж в распоряжении ответчика и принимал ли он самостоятельные решения о распределении прибыли и финансирования убытков?

Примеры.: Для того, чтобы доказать свою независимость, ответчикам не всегда требуется соответствовать всем этим критериям. В расследовании, проведенном в 1997 году в отношении поставок листовой стали из Украины, МТ предоставило отдельные ставки двум ответчикам несмотря на то, что они согласились на минимальные экспортные цены, установленные Украинским правительством. Оба ответчика доказали, что три других критерия полностью подтверждают вывод о независимости их компаний. В результате расследования 1997 года в отношении поставок листовой стали из России «Северсталь» получила индивидуальный расчет демпинговой разности даже несмотря на то, что государство имело 20% акций этого предприятия. МТ установило, что торговая политика России позволяет ответчику осуществлять независимый контроль за своим экспортом.

Подготовка к будущему: Любая компания, которой, возможно, предстоит расследование на основании антидемпингового законодательства, должна подготовить подборку всех российских законов и постановлений, которые могли бы продемонстрировать ее независимость от государственного контроля. Если, на практике, государство устанавливает минимальные экспортные цены или осуществляет другие виды контроля, компания должна разработать стратегию для доказательства своей независимости, основываясь на других критериях, принятых МТ США.

Ключевой момент: В случае, когда не удастся получить индивидуальный расчет демпинговой разности, увеличивается риск компании-ответчика - получить завышенную демпинговую разность из-за информации негативного для ответчика характера, используемой МТ в отношении других ответчиков.

Д. ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С «ПОДОБНЫМ ПРОДУКТОМ». **Масштабы расследования:** Под антидемпинговые расследования подпадают продажи «подобных товаров» на американском и внутреннем рынках. МТ и КВТ США определяют сферу своих расследований, в основе которых лежит прежде всего описание изделий, дающееся в антидемпинговом исковом заявлении. КВТ сначала должен обнаружить ущерб, нанесенный американским производителям, производящим подобную продукцию, прежде чем МТ издаст антидемпинговое судебное предписание. В соответствии с правилами ВТО, положения антидемпингового судебного предписания могут и не выходить за рамки определения ущерба. Например, в случае с телевизорами - если КВТ установит ущерб, нанесенный импортом цветных телевизоров, а не черно-белых, антидемпинговое судебное предписание может распространяться только на цветные телевизоры.

Определение «подобных продуктов»: МТ и КВТ пользуются несколькими критериями для определения «подобных» товаров, включая их физические характеристики и сферу применения. Два явно различных изделия на рынке, изготовленные и продающиеся отдельно и имеющие разное применение и разных потребителей, обычно не считаются одинаковыми. Как только МТ начнет расследование, а КВТ опубликует предварительные оценки ущерба. МТ, как правило, не расширяет рамки своего расследования за пределы расследования «подобных» товаров, указанных в антидемпинговом исковом заявлении. После того, как КВТ опубликует окончательное определение ущерба, а МТ издаст антидемпинговые судебные предписания, министерство полностью отказывается расширять сферу действия предписания, если только истец в состоянии установить, что ответчики во многих отношениях неправомерно уклонились от судебного предписания.

Например, в 1997 году в ходе антидемпингового расследования в отношении поставок заготовок из углеродистой стали из России истец обратился с просьбой включить помимо вышеуказанных изделий и сталь в рулонах. Поскольку истец обратился с подобной просьбой в середине, а не в начале расследования и не включил сталь в рулонах в свое первоначальное исковое заявление. МТ отклонило эту просьбу. Вместо этого истец должен будет подать совершенно новое исковое заявление для получения антидемпингового судебного предписания в отношении стали в рулонах.

Стратегия истцов: Истцы могут исключить некоторые категории товаров из своего искового заявле-

ния, главным образом, по двум причинам. Во-первых, истцы могут обращаться с заявлением только в отношении товаров, которые они производят. Например, американские производители алюминиевых консервных банок не могут подать исковое заявление против ввоза стеклянных бутылок, даже если их потребители приобретают напитки и в той, и в другой упаковке. Чтобы расширить рамки искового заявления и включить в него другие изделия (например, в случае с различными видами тары для напитков), потребуется поддержка и помощь американских производителей других продуктов. Во-вторых, истцы могут иметь доказательства причиненного ущерба лишь в одной категории товаров, а не в других. Если они подадут заявление против более широкой категории товаров, КВТ может не выявить ущерб и прекратить судебное разбирательство в отношении всех товаров, по которым ведется расследование.

Возможности ответчиков: Если истцы подают заявление в суд по поводу только одной категории товаров в отрасли, то Российские изготовители имеют возможность переключиться на производство или экспорт категорий товаров, на которые не распространяется расследование. Например, в ответ на антидемпинговое расследование в отношении импорта строевого леса, российские производители могут начать экспорт изготовленных из него досок. В конечном итоге увеличение экспорта досок может привести к антидемпинговому расследованию импорта этих изделий, что ограничит возможность российских экспортеров использовать стратегию переключения с одного вида изделий на другой.

V. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕМПИНГОВОЙ РАЗНОСТИ

Демпинговая разность существует, если нормальная стоимость продукта превышает его цену в США. МТ устанавливает нормальную стоимость и цену в США посредством сложной цепи согласования и расчетов. Для определения цены в США МТ в основном использует один и тот же метод как для рыночной, так и для нерыночной экономики, но руководствуется специальными правилами для определения нормальной стоимости в случаях, связанных с нерыночной экономикой. В процессе антидемпингового расследования ответчики будут пытаться убедить МТ согласовать цены таким образом, чтобы они были выше в США, а нормальная стоимость - снижена, что дало бы снижение размера любой демпинговой разности.

А. ЦЕНЫ В США. МТ измеряет цену в США на основе «франко-завод», выравнивая цену в счете-фактуре для определения стоимости товара в момент выхода с производства. Для получения цены франко-завод МТ обращается в первую очередь к цене, указанной в счете-фактуре и взимаемой с покупателя. В зависимости от взаимоотношений между иностранным экспортером и американским импортером МТ может начать с двух разных цен, указанных в счете-фактуре.

Дочерние компании: МТ обычно не использует цены между филиалами, как например, материнской и дочерней или другой относящейся к ней компанией. Если, например, экспортер продает свой товар американской дочерней фирме, МТ не будет принимать во внимание цену в счете-фактуре («экспортную цену»), взимаемую экспортером с филиала. Вместо этого МТ начинает с цены в счете-фактуре, которую филиал запрашивает с американских покупателей, не являющихся филиалом. МТ называет этот второй метод «сконструированной экспортной ценой».

Экспортная цена: Когда МТ основывает цену в США на «экспортной цене», оно начинает с цены в счете-фактуре, которую иностранный экспортер назначает не связанному с филиалами американскому импортеру. Если экспортер не является производителем товара, то МТ может использовать цену в счете-фактуре, которую производитель запрашивает с экспортера. Во-первых, МТ должно установить, что изготовитель не был связан с экспортером и знал, что экспортер собирается продать товар в США.

В этой ситуации МТ может назначить две индивидуальные демпинговые разности: одну разность на продажу производителем экспортеру и другую - на продажу экспортером американскому импортеру. Но если производитель является одновременно экспортером или связан с экспортером, МТ назначит только одну разность, основанную на цене в счет-фактуре первому, не связанному с филиалом клиенту.

«Сконструированная» экспортная цена: Если иностранный экспортер и импортер США связаны филиалом, МТ начнет с цены в счете-фактуре, назначаемой импортером США своим покупателям, не являющимся филиалом в США. В соответствии с методом «сконструированной» экспортной цены МТ назначает экспортную цену между иностранным экспортером и американским импортером путем исключения затрат, расходов и прибыли, связанных с деятельностью импортера США.

— Экспортная цена № 1 применяется в том случае, если производитель не является дочерней компанией экспортера, и производителю было известно, что товары будут экспортироваться в США.

— Экспортная цена № 2 применяется в том случае, когда производитель является одновременно экспортером или дочерней компанией по отношению к экспортеру и экспортер реализовал товар американскому заказчику, не являющемуся дочерней компанией до экспорта товара в США.

— В прочих случаях используется «Сконструированная экспортная цена».

Недостатки сконструированной экспортной цены: Расчет сконструированной экспортной цены производится в более удаленных звеньях цепи реализации, чем расчет экспортной цены, путем применения импортной цены США для американских клиентов. Поэтому сконструированная экспортная цена является изначально завышенной ценой по отношению к цене, указанной в счете-фактуре экспортера. Однако сконструированная экспортная цена часто оказывается ниже чистой экспортной цены, в результате вычетов, проводимых МТ США для ее исчисления. Когда чистая цена в Соединенных Штатах падает, демпинговая разность растет.

Ключевой момент: Кроме того, комплексные корректировки, вносимые в сконструированную экспортную цену, существенно увеличивает трудности и непредсказуемость расследования для компаний-ответчиков. Большинство ответчиков предпочитают по возможности избегать метода расчета сконструированной экспортной цены.

Ситуация в России: Большинство производителей в России не поставляют свои товары через дочерние американские компании. Вместо этого российские производители и экспортеры обычно продают свои товары через американских оптовых торговцев не являющихся их филиалами. Такое положение дает многим российским компаниям возможность избежать трудностей, возникающих в результате использования метода расчета сконструированной экспортной цены путем структуризации экспорта таким образом, чтобы он подпадал под операции по экспортной цене.

Ключевой момент - провозка до экспорта: МТ применяет расчет экспортной цены только в качестве первого шага, если экспортер продает товары не дочерней компании-импортеру США до их вывоза из России. Поэтому российские экспортеры должны стремиться заключать торговые соглашения и датировать свои счета-фактуры до вывоза товаров из России. Если первая продажа недочерному клиенту произойдет только после того, как товары будут ввезены в США, МТ применит метод сконструированных экспортных цен.

Расчет экспортной цены: Чтобы перейти от цены счета-фактуры экспортера к цене франко-завод МТ вычитает или компенсирует затраты и издержки продавца с момента выпуска товара с производства.

Регулирование цен: Во-первых, МТ вычитет из экспортной цены любые скидки и уступки продавца покупателю.

Транспортные расходы: Во-вторых, МТ вычитает все транспортные расходы по доставке товара продавцом, включая все налоги, пошлины, брокерские операции, оплачиваемые продавцом. В случае, когда товары поступают из стран с нерыночной экономикой (СНЭ), МТ может исчислять транспортные расходы, основываясь на данных из страны с рыночной экономикой взятой в качестве модели, если только продавец не использует компании из страны с рыночной экономикой (СРЭ) для перевозки товара. С другой стороны, если транспортная компания из СНЭ и транспортная компания из СРЭ обслуживают один и тот же маршрут, МТ может учитывать расценки транспортной компании СРЭ, даже в случае, когда ответчик воспользовался услугами транспортной компании СНЭ для перевозки товаров.

Ключевой момент: Одна из возможностей для производителя упростить подобные расчеты и избежать использования информации по стране-модели, взятой в качестве примера - это реализация товара на экспорт прямо с «территории» предприятия. Если покупатель оплачивает транспортные расходы, МТ не будет вычитать их из экспортной цены. Такой подход более практичен для предприятий, расположенных вблизи морских портов или крупных железнодорожных узлов, чем для глубинки России.

Корректировка в отношении цены США: Как было указано выше, при использовании метода расчета экспортной цены применяется меньшее число корректировок и сложных калькуляций, чем при расчетах сконструированной экспортной цены. Поэтому компании-ответчики имеют большую возможность контроля результатов расследования в случае использования МТ экспортных цен. Но даже при использовании данного метода, ответчикам следует учесть то, что МТ тщательно проверит все возможные изменения экспортной цены во время ее проверки. В особенности, МТ попытается проверить все скидки и удержания, или транспортные расходы, о которых ответчик возможно не заявил.

Пример скидки (возврата части цены): К примеру, российский экспортер может продать американскому импортеру водку по цене 5 долларов за бутылку. Но американский импортер в конце года может получить 1 доллар возврата за каждую ввезенную в течение года бутылку. Но возможен и альтернативный вариант, когда американский импортер, получает 1 доллар подобной компенсации за бутылку водки, но использует этот возврат для снижения цены на ввозимую икру от того же российского экспортера (т. е. экспортер снизит цену на ввозимую икру на 1 доллар, за каждую бутылку водки купленную импортером). В обоих случаях, МТ потребует от российского экспортера заявить об этом и исключить 1 доллар скидки из цены бутылки водки, сократив, таким образом, экспортную цену до 4 долларов за бутылку. До тех пор, пока скидка или возврат по цене прямо связаны с сделками по экспортной цене, они должны вычитаться из составляющих экспортной цены.

Незаявленные вычеты: В случае не заявления о вычете из экспортной цены это приведет к повышению чистой цены в США и сокращению демпинговой разности. При уменьшении чистой цены в

США увеличивается демпинговая разность.

МТ использует неблагоприятную для ответчика информацию с целью наложения на него санкций, если в ходе проверки определит, что ответчик предпринял намеренную попытку скрыть вычет из цены США.

Ключевой момент: В частности, МТ пытается определить наличие любых «скрытых» возвратов части цены, в которых ответчик объявляет о высокой цене в США, но косвенно выплачивает клиенту часть цены путем отдельной сделки.

Незаявленные продажи: В процессе проверки, МТ также попытается убедиться в том, что ответчик заявил о всех своих продажах в США. МТ будет разыскивать все «отсутствующие» продажи по экспорту в США, о которых ответчик не заявил в анкете. Если МТ обнаружит подобные незаявленные сделки, то обычно оно исходит из того, что продажи были произведены в США по низким ценам. В таких случаях МТ обычно использует информацию, отрицательного характера для ответчика, взятую из искового заявления, для установления более высокой демпинговой разности.

Ключевой момент: До заполнения анкеты, ответчик должен ясно понять какие товары и продажи подпадают под данное расследование, чтобы сократить риск незаявленных продаж.

Б. НОРМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ. В расследовании в отношении экспорта из стран с рыночной экономикой, МТ основывает расчеты нормальной стоимости на цене франко-завод, применяемой для реализации продукции ответчиком на внутреннем рынке. В случае, если ответчик имеет невысокий уровень продаж на внутреннем рынке, МТ может применять в расчетах цену франко-завод при реализации ответчиком продукции в третьи страны. Если МТ посчитает, что ответчик реализовал на внутреннем рынке продукцию по цене ниже себестоимости, Министерство в своих расчетах может применить так называемую «сконструированную стоимость» в качестве нормальной стоимости. Метод сконструированной стоимости применяется при расчетах нормальной стоимости путем сложения следующих издержек ответчика: себестоимости продукции, административных расходов, расходов на упаковку и прибыль.

Метод расчета для стран с нерыночной экономикой (СНЭ): При расчете нормальной стоимости для ответчиков из стран с нерыночной экономикой, МТ применяет метод сконструированной стоимости с использованием стоимостных характеристик стран с рыночной экономикой, выбранных в качестве эконом. модели. Подобный подход оно называет методом учета «факторов производства». В соответствии с этим подходом внутренние рыночные цены, по которым ответчик реализует продукцию у себя в стране, не принимаются во внимание. На результатах анализа не будут сказываться ни доход, полученный ответчиком от продаж на внутреннем рынке, ни бартерные расчеты, связанные с продажами на внутреннем рынке. В анализе будет обращено внимание только на производственные факторы и стоимость этих факторов в эконом. моделях соответствующих стран с рыночной экономикой, взятых в качестве эконом. моделей.

Два вида информации составляют основу расчета демпинговых составляющих для СНЭ: (1) информация, предоставленная ответчиком в отношении количества и качества производственных факторов, используемых в процессе производства, и (2) информация из страны-модели с рыночной экономикой или другая информация рыночного характера в отношении предполагаемой рыночной стоимости этих производственных факторов. Министерство труда затем умножает количество, используемое ответчиком, на предполагаемую рыночную стоимость каждого фактора для получения величины заводской стоимости.

1. Количество и качество факторов

Используемые количества: Антидемпинговая анкета, выпущенная МТ, требует от ответчика дать полную информацию о количестве и качестве факторов производства. В частности МТ требует данные об использовании ответчиком: сырье; трудозатраты (включая прямой и косвенный труд вовлеченный в производство); топливо, использованное в производстве (включая нефть, газ и уголь); электроэнергия и другие услуги, (включая воду и пар), использованные в производстве; упаковочные материалы и трудозатраты на упаковку.

Вопросы распределения: Во время проверки ответчик должен предоставить МТ отчетность, использованную для получения информации о факторах производства. Различные методы распределения факторов производства между производимыми ответчиком изделиями могут оказывать существенное влияние на их стоимость. МТ постарается определить, достаточно ли трудозатрат и других факторов производства указал ответчик по товарам в отношении которых проводится расследование.

Ключевой момент: Российские компании, предвидящие возможность расследований о нарушении антидемпингового законодательства, должны проверить свою отчетность на предмет определения их полезности при проверке распределения труда и других факторов.

2. Определение стоимости и выбор страны-модели

Транспортные расходы на вводимые факторы: МТ запросит сведения о расстоянии, на которое перевозятся вводимые факторы производства и материалы до предприятия ответчика. Используя эти данные в сочетании с транспортными расценками страны-эконом. модели. МТ определит стоимость транспортировки всех вводимых факторов и материалов к предприятию ответчика. Если перевоз-

чики страны рыночной экономики обеспечивают транспортировку, МТ будет исходить из реальных транспортных затрат.

Материалы, купленные у поставщиков страны рыночной экономики: Если ответчик покупает определенный материал, комплектующие или услуги у поставщика страны рыночной экономики и рассчитывается твердой валютой, МТ будет исходить из реальной закупочной цены, а не стоимости в стране эконом. модели. К примеру, если производитель мебели в России ввозит пиломатериалы из Финляндии и рассчитывается финской валютой, МТ для расчета стоимости пиломатериалов будет руководствоваться покупной ценой. В дополнение, если ответчик покупает тот же материал у поставщика из страны с рыночной экономикой, а также у поставщиков из стран с нерыночной экономикой, МТ обычно руководствуется ценой, по которой покупается изделие у поставщика из страны с рыночной экономикой в качестве исходной для всех закупок материалов, в том числе и из стран с нерыночной экономикой.

Ключевой момент: Чтобы усовершенствовать предсказуемость антидемпингового процесса, российские компании могут пожелать приобрести часть максимального количества производственных комплектующих и материалов как в стране с рыночной экономикой, так и у местных поставщиков. Использование поставщиков из стран с рыночной экономикой при производстве закупок позволило бы ответчику избежать использования информации из стран-эконом. моделей.

Заработная плата: МТ недавно ввело значительные изменения в методы определения рыночной стоимости заработной платы для ответчиков в странах с нерыночной экономикой.

МТ больше не полагается на информацию о заработной плате, получаемую от страны -эконом. модели, выбранную для целей расследования. Вместо этого МТ определило средний уровень заработной платы для каждой страны с нерыночной экономикой, сравнивая его с близкой по развитию страной рыночной экономики. МТ ссылается на эту усредненную величину как «ожидаемая заработная плата». МТ будет обновлять раз в год величину ожидаемой заработной платы для каждой из стран с нерыночной экономикой.

Российская заработная плата: МТ определило ожидаемую почасовую заработную плату в России в размере \$1,61 долларов США. Для сравнения, для Украины эта величина составляет \$1,21, Белоруссии - \$1,41, для Грузии \$0,6.

Одна страна-эконом. модель для определения прочих составляющих стоимости: МТ предпочитает выбирать одну страну-эконом. модель для каждого из своих расследований в качестве единственного источника информации для всех составляющих рыночной стоимости, кроме заработной платы. Выбрав основную страну-эконом. модель в качестве первичного источника информации, МТ не использует информацию из других стран-эконом. моделей за исключением случаев, когда оно не может получить необходимую информацию об определенных факторах от выбранной для расследования основной страны-модели. В некоторых случаях МТ использовало американские данные, если оно не могло получить их из других стран -эконом. моделей.

Выбор критериев для стран-эконом. моделей: МТ использует два критерия отбора стран - эконом. моделей: (1) эконом. сравнимость и (2) производство товаров, сравнимых с продукцией в отношении которой ведется расследование.

эконом. сравнимаемость. МТ использует размер Валового Внутреннего Продукта» (ВВП) на душу населения в качестве главной характеристики эконом. сравнимаемости. Однако, МТ может также рассматривать другие эконом. факторы, включая уровень роста ВВП на душу населения и разделение труда между сельскохозяйственным и промышленным секторами экономики. Для России, МТ, основываясь на эконом. сравнимаемости, считает следующие страны приемлемыми для эконом. модели: Бразилия, Перу, Польша, ЮАР, Тунис, Турция и Венесуэла.

Ключевой момент: Во время последних судебных процессов МТ предпочло использовать Бразилию в качестве страны -эконом. модели как для России, так и для Украины. В числе прочих причин, МТ предпочитает использовать Бразилию по причине более простого подбора широкого спектра эконом. статистики, чем в других странах -эконом. моделях. Кроме того в настоящее время, когда МТ создало схему для использования Бразилии в качестве страны-эконом. модели, и оно может предпочесть сохранить эту схему для использования в последующих расследованиях, а не вносить «неопределенность» сменой модели.

Производство сравнимых товаров: Страна-эконом. модель должна производить сравнимые товары и располагать полезной статистикой по изделиям в отношении которых ведется расследование, в противном случае она не сможет удовлетворить потребность МТ в рыночной информации для оценки производственных факторов ответчика. Во время последних судебных процессов относительно поставок листового проката, титановой губки и магния из России, МТ выбрало Бразилию в качестве страны-эконом. модели после того, как было определено, что в Бразилии производятся одинаковые или похожие товары, что и в странах в отношении которых велись расследования. В недавнем расследовании поставок ванадия из России, Бразилия не смогла стать страной-моделью, поскольку она не производит ванадий и МТ выбрало ЮАР в качестве страны-эконом. модели.

Влияние использования конкретных стран-эконом. моделей: Обычно Бразилия имеет более высокую структуру издержек чем другие потенциальные страны-эконом. модели. Российские ответчики мо-

гут получить более низкую нормальную стоимость (и более низкую демпинговую разность), если они смогут убедить Министерство труда использовать в последующих процессах иную, чем бразильскую эконом. модель. С другой стороны, стоимость электроэнергии в Бразилии может быть гораздо ниже, чем в других странах -эконом. моделей. С этой точки зрения, российские производители алюминия, в больших объемах потребляющие электроэнергию, в своих расчетах, по этой причине, видимо, предпочтут бразильскую эконом. модель. С другой стороны, к примеру, Венесуэла имеет, возможно, самую низкую стоимость природного газа из всех стран-эконом. моделей, что делает ее предпочтительной моделью ответчиков, интенсивно использующих газ в процессе производства.

Варианты: В некоторых судебных разбирательствах, таких, как, например в отношении импорта ванадия, у МТ не будет другого выбора, как использовать единственную модель, поскольку только одна страна -эконом. модель занимается производством подобной продукции. В других случаях, несколько стран-моделей могут производить одинаковую с расследуемой российской продукцию. Даже если МТ настаивает на использовании бразильской модели, ответчики могут по-прежнему пытаться доказать, что в отношении определенных издержек Бразилия не может являться страной-моделью для разумного сравнения с российскими условиями.

Ключевой момент: Из соображений необходимого планирования, российские компании должны иметь в виду, что бразильская эконом. модель останется приоритетной для МТ, в большинстве исследований если Бразилия и Россия производят сравнимые или одинаковые виды товаров.

Оценка стоимости материалов, топлива и коммунальных услуг: Для оценки стоимости материалов, топлива и коммунальных услуг МТ пользуется опубликованными статистическими данными и другими открытыми данными из страны-эконом. модели. МТ старается использовать текущие стоимостные характеристики в отношении рассматриваемого периода (года). В случае, если МТ будет вынуждено использовать устаревшие данные, оно внесет инфляционную поправку для обеспечения актуальности своего расследования. Для оценки стоимостных факторов МТ обычно использует следующую статистику: данные ООН (статистика по товарообороту и импортная статистика), данные Международного валютного фонда (международная финансовая статистика), а также данные, опубликованные страной -эконом. моделью. В частности, МТ имеет тенденцию особо полагаться на статистику по импорту из страны -эконом. модели для оценки стоимости товаров, реализуемых на международном рынке.

Ключевой момент: Для российских компаний, желающих подсчитать потенциальную антидемпинговую разность, опубликованные Бразилией статистические данные по импорту могут явиться прекрасным источником информации показателей стоимости различного сырья. При проведении фактического расследования, ответчикам следует предпринять попытку выделить данные и статистическую информацию, демонстрирующие низкие стоимостные характеристики и пытаться убедить МТ использовать эту благоприятную для них статистику. Кроме того, ответчикам следует оспаривать использование любых стоимостных показателей, значительно превышающих подобные показатели в других потенциальных странах -эконом. моделях. МТ может рассмотреть альтернативные предложения в отношении стоимостных показателей, отобранных им первоначально, если использование этих первоначальных источников приводит к получению нетипичных или странных результатов.

Сравнимость материалов. Часто данные, полученные МТ из стран-эконом. моделей для определенного вида материалов или топлива, требуют корректировки для отражения различий в качестве.

Например, при расследовании поставок из России стали, следует учитывать, что бразильские производители стали могут использовать более высококачественную железную руду, чем российские предприятия.

В данном случае, ответчикам следует настаивать на том, чтобы МТ снизило стоимость бразильской руды с целью компенсации разницы в их качестве до применения бразильских стоимостных характеристик применимо к российской руде.

Ключевой момент: Ответчикам следует также определить стоимость любых побочных продуктов производства, имеющих промышленное или иное применение. МТ может снизить для ответчика стоимость издержек производства с целью отражения рыночной стоимости побочных продуктов, производимых в процессе производства.

Количественные скидки: У МТ может появиться необходимость скорректировать стоимостные характеристики материалов и энергии страны-модели с целью учета разницы в потребляемом количестве. К примеру, российской компании, потребляющей большое количество природного газа, следует настаивать на том, чтобы в расчетах стоимостных характеристик МТ использовало расценки для крупных пользователей газа в стране -эконом. модели, а не более высокие расценки, принятые для мелких потребителей.

Заводские накладные расходы, административные расходы и прибыль: В качестве моделируемых стоимостных характеристик заводских накладных расходов, административных издержек и прибыли МТ пользуется открытой информацией производителей в стране-модели в отношении сравниваемых видов продукции от производителей в стране -эконом. модели. В частности, МТ старается получить годовые отчеты и результаты аудиторских проверок от производителей в стране -эконом. модели. В

Бразилии и других странах -эконом. моделях, где имеются компании с общественной (акционерной) формой собственности, правительство обычно требует от этих компаний ежегодной публикации информации такого рода. При отсутствии финансовых отчетов производителей в странах -эконом. моделях, МТ может использовать среднестоимостные характеристики издержек/прибыли в отдельных секторах экономики. К примеру, бразильское правительство публикует Справочник компаний, содержащий такого рода среднестатистические данные.

Расчет накладных расходов предприятия: В накладные расходы предприятия входит амортизация оборудования. К числу других элементов накладных расходов относятся издержки на техническое обслуживание и ремонт и косвенные трудозатраты, а также стоимость материалов, энергии и коммунальных услуг, которые напрямую не связаны с производством (например, постоянные затраты на отопление предприятия). МТ рассчитывает накладные расходы предприятия в виде процентов от стоимости проданного товара.

Ключевой момент: Российские предприятия могут извлечь определенную выгоду, если отнесут стоимость материалов и затрат на электроэнергию, где это возможно, к накладным расходам предприятия, а не к прямым издержкам производства. Министерство труда обычно принимает заводские накладные расходы в качестве единой процентной стоимостной составляющей, информация о которой берется из финансовых отчетов производителей страны-эконом. модели или иной обобщающей информации. Путем перемещения издержек на материалы, если это возможно, из прямых издержек производства в заводские накладные расходы, ответчик может сократить свои прямые издержки без увеличения накладных расходов, указанных МТ. Накладные расходы не вырастут, поскольку МТ использует, как правило, ту же обобщенную информацию и не предпринимает попыток корректировать добавление или изъятие тех или иных составляющих накладных расходов.

Административные расходы: Административные расходы включают в себя реализацию и собственно административные издержки. Совокупно, МТ рассматривает их как расходы «SG&A» (selling, general and administrative expenses = продажа, общие и административные расходы). МТ рассчитывает SG&A как процент от стоимости проданных товаров, используя информацию от производителей в странах-эконом. моделях.

Прибыль: МТ обычно получает цифры прибыли из финансовых отчетов, публикуемых производителями в странах -эконом. моделях.

Упаковка: МТ использует информацию из стран -эконом. моделей для расчета стоимости упаковки реализуемых ответчиком товаров на рынке США. МТ добавляет расходы на упаковку к сконструированной стоимости, а не исключает их и цены США. В расходы на упаковку входят стоимость материалов, труда и накладные расходы, имеющие отношение к упаковке произведенного товара. Сюда же включаются любые расходы по переупаковке товара для экспорта в США.

Расчет нормальной стоимости: МТ рассчитывает нормальную стоимость при проведении процессов в отношении стран-экспортеров с нерыночной экономикой путем добавления следующих стоимостных составляющих:

Стоимость материалов + Стоимость энергоносителей и коммунальных услуг, использованных в процессе производства + транспортные расходы на комплектующие + трудозатраты + заводские накладные расходы + реализация, общие и административные расходы + прибыль + упаковка = **нормальная стоимость.**

Пример расчета, стоимости: Если в качестве предположительного примера взять производство ковального стального инструмента и в расчетах использовать гипотетическое количество и стоимость (включая транспортные расходы, и стоимость материалов), то расчет нормальной стоимости для российского производителя стального инструмента будет включать следующие позиции:

Нормальная стоимость

Российский фактор	Используемое кол-во	Стоимость в Бразилии	Стоимость ед. продукции	Промеж. стоимость
Стальной прут	100 фунтов	\$.040 за фунт\$40,00	
Уголь.....	2 фунта	\$.1,00 за фунт\$2,00	
Труд	4,66 часа	\$.1,61 за час\$7,50	
			\$49,50
Накладные				
заводские расходы	Постоянные	20% прямой стоимости\$9,90	
			\$59,90
Расходы на реализацию,				
общ., адм.	Постоянные	20% от промеж. стоимости\$11,88	
			\$71,28
Прибыль	Постоянная	5% от промеж. стоимости\$3,56	
Экспортная упаковка.....	1 коробка.....	\$.2,00 за коробку\$2,00	
			\$76,84

В. РАСЧЕТ ДЕМПИНГОВОЙ РАЗНОСТИ. Формула: Рассчитав нормальную стоимость и чистую цену США, МТ определяет демпинговую разность следующим образом:

Нормальная стоимость - Чистая цена США = демпинговая разность на единицу продукции (дем-пинговая разность на единицу продукции + чистая цена США) x 100 = демпинговая разность в процентном выражении

Усреднение цены: Предпринимая антидемпинговый анализ, МТ обычно рассчитывает среднюю цену США для всех продаж ответчика в каждой товарной категории, подпадающей под данное расследование. К примеру, при анализе, касающемся продукции сталелитейной промышленности, МТ может определить среднюю цену в США каждому сорту стали, экспортируемому ответчиком. МТ затем сравнит среднюю цену в США для каждого сорта с нормальной стоимостью, определенной для каждого сорта с целью определения демпинговой разности для каждого сорта. МТ затем определит единую демпинговую разность для всех американских продаж ответчика путем усреднения демпинговой разности для каждого сорта.

VI. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УЩЕРБА

КВТ должен определить, нанесен ли американской промышленности «материальный» ущерб или имеется угроза нанесения материального ущерба «по причине» импорта товаров, в отношении которых проводится расследование. Если ответ на это положительный, то КВТ вынесет «утвердительно» решение о нанесенном ущербе (большинством голосов членов Комитета). Термины «материальный» и «по причине» вызывали многочисленные разногласия между членами КВТ («КВТ»).

Материальный ущерб: даже если ущерб незначительный и несерьезный, тем не менее он может быть квалифицирован как «материальный ущерб». В законе только указывается, что ущерб является материальным, если он не является «не имеющим значения, неущественным или незначительным». У членов КВТ могут быть различные взгляды относительно уровня ущерба, достаточного для того, чтобы быть классифицированным в соответствии со стандартом материального ущерба. Для определения ущерба КВТ оценивает состояние всей отрасли промышленности США, производящей продукты, «подобные» импортируемым товарам, в отношении которых проводится расследование.

По причине: для выявления ущерба «по причине» рассматриваемого импорта от КВТ требуется установить «причинную связь» между демпингом и ущербом, нанесенным американской промышленности. Даже слабая связь между импортом и ущербом может оправдать утвердительно решение, вынесенное членами Комитета. Не важно, оказал ли импорт товара на американскую промышленность большее влияние, чем другие возможные причины ущерба. Если только импорт способствовал нанесению материального ущерба, то по закону члены Комитета должны голосовать «утвердительно». Но отдельные члены Комитета часто не соглашаются относительно методов, используемых для анализа причины и ее следствия.

Критерии ущерба: по закону требуется, чтобы КВТ использовал ряд критериев при оценке ущерба и его причин. Прежде всего КВТ должен учитывать объем импорта, влияние импорта на цены в США на «подобные» продукты и влияние этого импорта на производителей «подобных» продуктов в США. При таком анализе принимаются во внимание следующие показатели: упущенные продажи, тенденции удельного веса в обороте рынка данного товара, уровни прибыли, уровни выпуска продукции, производительность, доходность инвестиционного капитала, уровень занятости, запасы товаров, сырья и готовой продукции, уровень зарплат, новые инвестиции, исследования и разработки, способность аккумулировать капитал, использование производственных мощностей. Обычно КВТ оценивает изменения этих факторов и тенденций в промышленности за последние 3 года.

Демпинговая разность: КВТ также рассматривает демпинговые разности, установленные во время расследования МТ. Более высокие демпинговые разности подтверждают более сильную связь между импортом и ущербом, чем более низкие демпинговые разности.

Ключевой момент: отказ ответчиков в сотрудничестве с МТ во время расследования, приведший к высокой демпинговой разности, может уменьшить их шансы на получение «негативного» (т.е. отсутствие ущерба) заключения КВТ.

Положение в промышленности: не все показатели обязательно должны иллюстрировать ущерб для того, чтобы КВТ вынес утвердительно заключение. Даже если промышленность США продемонстрировала хорошие результаты по многим направлениям, тем не менее КВТ может решить, что импорт нанес вред другого характера. Наиболее важными показателями, увязывающими импорт с ущербом, являются объем и удельный вес в обороте рынка импортного товара, и влияние импорта на уровень цен в промышленности. Если рассматриваемые импортные товары занимают большую и растущую долю рынка США, имеют высокую демпинговую разность и продаются дешевле, чем сравнимые американские продукты, то у истца обычно не возникает сложности с получением утвердительно определения.

Мнения членов Комитета разделились относительно того, можно ли только на основании упущенной прибыли выносить утвердительно решение. Успешно действующие отрасли промышленности США получали утвердительно определение от КВТ, но обычно указав на наличие «угрозы» ущерба со стороны рассматриваемых импортируемых товаров.

Угроза нанесения ущерба: КВТ может вынести утвердительно определение на основании угрозы ущерба, если он (КВТ) придет к выводу о том, что последующий демпинг «неизбежен» и он приведет к ущербу, если не предотвратить его антидемпинговым судебным постановлением. Предположительная информация или воображаемые теории о будущем ущербе не пройдут данное испытание.

ние. По закону от КВТ требуется рассмотрение ряда факторов относительно угрозы ущерба, включая: уровень увеличения демпингового импорта, вероятность того, что демпинговые импортные товары снизят рыночную цену «подобных» товаров, наличие излишних запасов товаров и излишних производственных мощностей.

Ключевой момент: если импорт товаров по демпинговым ценам резко возрос по сравнению с не большими объемом этого товара ввозимым в прошлом и имеется вероятность того, что импорт приведет к значительному снижению цен в США на «подобные» товары, Комитет может вынести утвердительное решение об угрозе, даже если в течение последних лет у американской промышленности в этой области были хорошие показатели.

Возможная защита: ответчики получают «отрицательное» (отсутствие ущерба) определение Комитета (КВТ) в значительном количестве случаев - в некоторые годы - свыше 40%. Обычно ответчики, в чью пользу был решен вопрос, доказывали, что любой ущерб, нанесенный американской промышленности, вызывается другими причинами, а не импортом товаров, по которым ведется расследование. Во многих случаях ответчики получают помощь от американских заказчиков, опасющихся увеличения цен, если суд вынесет антидемпинговое решение в интересах истца. Эти заказчики могут предоставить информацию и дать показания относительно неспособности американских производителей удовлетворить потребности заказчика. Низкое качество, устаревшие продукты, плохое управление, проблемы с профсоюзами, перебои в производстве и другие слабые стороны американской промышленности, по мнению многих заказчиков, могут явиться самостоятельными причинами нанесения ущерба. По этим или другим причинам, КВТ может установить отсутствие причинной связи между импортируемым товаром, в отношении которого ведется следствие, и заявлениями об ущербе со стороны американской промышленности.

«Подобный» продукт: КВТ рассматривает влияние импорта на производителей в США «подобных» продуктов. Во многих случаях КВТ может столкнуться со сложностью разделения производства в США подобного продукта от американского производства других продуктов в смежных отраслях. Например, в отрасли могут иметься высококачественные и низкосортные продукты или новые и бывшие в употреблении продукты. Если импорт в основном включает низкокачественные или подержанные товары, а производство в США заключается в основном в производстве высококачественных или новых продуктов, то обычно ответчики доказывают, что импортные товары и товары местного производства не являются «подобными» товарами. Если КВТ согласится с этим аргументом или по каким-либо другим причинам придет к выводу, что импортные товары не конкурировали с товарами местного производства, то вероятно он вынесет отрицательное определение об ущербе.

Пример 1. Одной из причин, по которой американские производители новых стальных рельс не подали в суд по антидемпинговым вопросам против импорта стальных рельс из России, является то, что импорт из России заключается в основном во ввозе ранее использовавшихся рельс. Из-за значительных различий в качестве, использования и требований заказчика, КВТ вероятнее всего классифицирует использованные рельсы в качестве продукта, отличного от новых рельс. КВТ не может выявить ущерб в отношении американских производителей подобного продукта (новые рельсы) от импорта самостоятельной категории подобного товара (использованные рельсы).

Пример 2. В 1995 г. при расследовании импорта магния из России КВТ разделил всю отрасль промышленности на две различные категории «подобных» товаров: чистый магний и сплав магния. КВТ выяснил, что импорт чистого магния нанес ущерб американской промышленности. В противоположность этому КВТ постановил, что импорт сплава магния производился в очень небольших количествах для того, чтобы нанести ущерб промышленности США, которая получила значительную прибыль от продажи продукта из сплава. Истцы поддержали решение КВТ разделить рынок магния на два различных «подобных» продукта. Истцы по-видимому опасались, что если КВТ объединит свой анализ чистого магния и магниевого сплава, то обнаружит, что американская промышленность не понесла ущерб ни в одном из этих случаев из-за прибыльности для американской промышленности продаж сплава. Разделив рынок на две категории подобного продукта, истцы повысили свою способность доказать ущерб в отношении чистого магния, где влияние импорта было больше.

Ключевой момент: Обычно КВТ игнорирует незначительные различия между товарами, в отношении которых ведется следствие, и старается выявить четкие разделительные линии между возможными «подобными» продуктами. В исковом заявлении американские производители могут попытаться оказать влияние на выносимое решение, выбирая только те импортные товары, которые конкурируют с товарами внутреннего производства, которым, без сомнения, был нанесен ущерб, при этом исключая из искового заявления другие импортные товары, которые конкурируют с более сильными и более прибыльными отраслями американской промышленности.

Импорт в незначительных размерах: по закону США от КВТ требуется вынесение отрицательного определения, если импорт из выделенной страны составляет менее 3% общего импорта в США продуктов, в отношении которых ведется следствие. Весь объем импорт в США включает импорт из всех стран, независимо от того, включил ли их истец или нет в антидемпинговое заявление о фак-

тических обстоятельствах дела. По закону импорт из страны, составляющий менее 3%, классифицируется как «незначительный». Незначительный импорт, согласно закону США и правилам ВТО, не может нанести ущерб.

«Совокупный импорт»: Обычно в целях определения ущерба и причинности КВТ рассматривает совокупный импорт из всех выделенных стран. При ведении дела против импорта из России и других выделенных стран КВТ основывает свое решение суммировать весь импорт на существовании «значительного совпадения» между (1) импортом из России и импортом из других обозначенных стран и (2) импортом из России и американскими продуктами. Если российские товары конкурировали, по крайней мере иногда, с импортными товарами из других стран и с американскими товарами при продаже в США, то КВТ объединит импорт из России с импортом из других рассматриваемых стран.

Правило о незначительном объеме экспорта: при проведении расследования о нанесении ущерба, если из одной или нескольких рассматриваемых стран импортировано товаров менее 3% от всего импорта, то КВТ исключает этот «незначительный» объем импорта из расследования. Исключение будет сделано только в том случае, если импорт из нескольких стран, в отношении которых проводится расследование, незначителен. В этом случае КВТ исключит эти страны из расследования только если совокупный импорт из них составит менее 7% всего импорта в США.

Ключевой момент: В общем, до того как импорт из России определенного продукта составит 3% всего импорта США, американские производители не могут получить антидемпинговое постановление суда в отношении российского продукта.

Участие в работе КВТ: зарубежные производители и импортеры принимают участие в расследованиях, отвечая на анкеты, издаваемые КВТ с целью сбора информации об уровне, типе и роли импорта. Как и МТ, КВТ обычно не пытается знакомиться на месте с процессом производства иностранной продукции или проводить проверку. Вместо этого КВТ обращает внимание на состояние рынка США. Он рассылает подробные анкеты американским производителям и заказчикам для оценки тенденций в промышленности и влияния импорта. Адвокаты и консультанты компаний истца и ответчика обычно представляют в КВТ самые различные теории и аргументы для обоснования своей позиции.

VII. СОГЛАШЕНИЕ ОБ ОТСРОЧКЕ ИСПОЛНЕНИЯ И ДРУГИЕ ФОРМЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ

Процесс антидемпингового расследования может закончиться соглашением между участниками, антидемпинговое постановление суда при этом не выносится. Соглашение может достигаться в двух различных формах. Во-первых, МТ может договориться о «соглашении о приостановке», т.е. об официальном прекращении своего расследования на основании официального обязательства сторон соблюдать определенные ограничения в отношении цены или количества. Во-вторых, истец может забрать свое заявление или воздержаться от подачи заявления в обмен на какое-либо другое разрешение вопроса, связанного с демпингом. Государственные органы США не являются сторонами ни одного из этих соглашений, но они могут рассмотреть вопрос использования соглашений при необычных обстоятельствах или при специальных расследованиях, включая процессы со странами с нерыночной экономикой.

Соглашение о приостановке: МТ обладает полномочиями приостановить антидемпинговое расследование, если ответчики согласятся пересмотреть свои цены для ликвидации любой демпинговой разности или устранить ущерб, вызванный демпингом. В случаях со странами с нерыночной экономикой соглашение о приостановке может включать квоту на уровне импорта, а также «справочную» цену (используемую в качестве минимальной цены). Судебные разбирательства против импорта из России, закончившиеся соглашениями о приостановке, включают расследование в 1997 г. импорта стального листа и расследование в 1992 г. относительно урана.

Пример со стальным листом: В 1997 г. было достигнуто соглашение о приостановке в отношении импорта стального листа, по которому Россия получила ежегодную квоту в 100 000 тонн. В 1996 г. Россия экспортировала в США 225 000 тонн стального листа. Квота может увеличиваться или уменьшаться на 6% в зависимости от общего роста потребления стального листа. Соглашением устанавливается рекомендуемая цена (ежегодно корректируется с поправкой на инфляцию) в 300 долларов за тонну для стального листа марки А 36. Ожидается, что российские поставщики продадут всю сталь согласно квоте по этой цене.

В отличие от этого, Украине удалось договориться о более высокой квоте, чем Россия (158 000 тонн), но при справочной цене 359 долларов за тонну продукта такой же марки. В 1996 г. Украина экспортировала в США 568 000 тонн стального листа. Если цены на рынке США варьируются от 300 до 359 долларов за тонну, то для российских экспортеров не составит труда найти заказчиков по цене 300 долларов и выше за тонну, в то время как экспортеры из Украины смогут продать только небольшую часть своей квоты при их более высокой справочной цене.

Критерии приостановки: согласно закону, до утверждения соглашения о приостановке со страной с

нерыночной экономкой, МТ должно прежде всего прийти к выводу, что соглашение: предотвратит снижение или подрыв цен американских конкурентов со стороны рассматриваемого импортного товара; позволит осуществить эффективный контроль МТ за выполнением соглашения; служит общественным интересам.

Вопросы, связанные с отсрочкой соглашения: до утверждения соглашения об отсрочке МТ консультируется с истцом. Если истец категорически противится урегулированию, то обычно МТ отказывается утвердить соглашение.

У МТ могут быть другие причины для отказа утверждения соглашения. Прежде всего американские государственные органы опасаются, что соглашение об отсрочке вследствие его применения может привести к снижению конкуренции, подталкивая американские компании к использованию антидемпингового закона в качестве средства разделения рынка или фиксации цен между импортируемыми и товарами местного производства. Из-за нежелания в целом как со стороны МТ, так и большинства истцов заключать соглашение об отсрочке, компании-ответчики и иностранные правительства обычно сталкиваются со сложностью достижения компромиссного решения, приемлемого для всех сторон.

Процесс отсрочки: согласно закону США, утверждение соглашения об отсрочке автоматически не ведет к прекращению антидемпингового расследования. Хотя переговоры относительно соглашения предшествуют вынесению окончательных определений МТ и КВТ (Комитет по внешней торговле), обе организации должны закончить проведение собственных расследований, если запрос об этом поступил от истца или ответчика.

Если ответчики получают «отрицательное» определение об ущербе, сделанное КВТ, расследование будет прекращено, и соглашение об отсрочке сразу же прекратит свое действие. Если КВТ делает утвердительное определение, то действие соглашения об отсрочке будет продолжаться. Кроме того, если ответчики нарушат условия соглашения об отсрочке (например превысив выделенные им уровни квот), то МТ имеет право сделать антидемпинговое распоряжение и установить антидемпинговые пошлины.

Другие виды урегулирования: антидемпинговым законодательством не предусматриваются никакие другие формы урегулирования, кроме соглашения о приостановке. Но по закону, МТ имеет право прекратить антидемпинговое расследование, если истец заберет свое заявление. Кроме того, представители американской промышленности могут решить не подавать заявление в суд, если проблемы могут быть решены другим образом. Например, в случае с алюминием МТ в результате переговоров выработало «Меморандум о взаимопонимании» относительно уменьшения российского производства и экспорта алюминия. По-видимому, данное соглашение привело к тому, что американская промышленность, производящая алюминий, отказалась от подачи антидемпингового заявления в суд, которое могло бы быть подано против импорта из России.

Антитрестовское законодательство: антитрестовское законодательство в США запрещает конкурентам заключать соглашения относительно фиксирования цен, разделять рынки или определять размеры производства. Любая компания, ведущая торговлю с Соединенными Штатами, до того, как вступить в споры с американскими конкурентами по антидемпинговым вопросам, должна иметь в виду свою уязвимость на основании антитрестовского законодательства.

Ключевой момент: имея в виду антитрестовское законодательство, российские производители и экспортеры должны избегать прямых переговоров с американскими истцами по вопросам урегулирования в связи с антидемпинговым разбирательством. Вместо этого контакты должны осуществляться через российские государственные органы или МТ. Компании должны обращаться за юридической консультацией до осуществления действий, могущих привести к обвинению их в нарушении антитрестовского законодательства.

VIII. АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПЕРЕСМОТР РЕШЕНИЙ И СУДОПРОИЗВОДСТВО

А. АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПЕРЕСМОТР ДЕЛА. Согласно американскому законодательству антидемпинговые пошлины могут налагаться с обратной силой действия. Если во время осуществления импортных операций в отношении товара действует антидемпинговое решение суда, то импортер обязан внести депозит наличными деньгами в Таможенную Службу в размере, соответствующем предполагаемой демпинговой разности. Это решение производится либо в виде антидемпингового судебного процесса либо на основании самого последнего административного пересмотра дела. Окончательная сумма пошлины на импортируемый (ввозимый) товар может быть увеличена или уменьшена в зависимости от решения вынесенного во время следующего административного пересмотра.

Временные рамки: административные пересмотры дел производятся ежегодно и касаются продаж в США в течение года с момента последнего пересмотра. При первом пересмотре могут рассматриваться вопросы импорта товаров, который имел место после публикации предварительного заключения МТ до конца периода продолжительностью в один год после вынесения антидемпингового

решения суда. Ответчик, либо заявитель, могут запросить проведения административного пересмотра дела. Если ни одна из сторон не потребует проведения административного пересмотра дела, то Таможенная Служба установит антидемпинговую пошлину на сумму денежного депозита или залога предоставляемых во время осуществления импортной операции.

Стратегия: при пересмотре дела у ответчика имеется возможность улучшить результаты, достигнутые им во время первоначального расследования. В отличие от первоначального расследования ответчик будет знать задолго заранее, что состоится административный пересмотр дела и может спланировать свои продажи таким образом, чтобы уменьшить или ликвидировать демпинговые разности. Кроме того, во время первоначального расследования истец ознакомится с проблемами, в результате которых его разность оказалась слишком высокой (если проблема заключалась в этом), и может предпринять шаги, чтобы эти проблемы разрешить. Ответчики могут попытаться произвести в США только небольшое количество продаж в период административного пересмотра с тем, чтобы в большей степени контролировать цены в США и величину каждой продажи.

Результаты: не все административные пересмотры дел заканчиваются успешно для ответчика. Часто ответчики сталкиваются с неожиданными проблемами подтверждения или они неправильно рассчитывают ожидаемую разность. Иногда ответчик не может найти в США заказчиков, готовых платить достаточно высокие цены, соответствующие нормальным ценам ответчика. Но при тщательной подготовке ответчик обычно имеет больше шансов получить благоприятные результаты при административном пересмотре дела, чем при первоначальном расследовании.

Ключевой момент: если рассматриваются дела стран с нерыночными экономиками, то используемые МТ показатели анализа производства вносят дополнительную неопределенность. Однако при подготовке к разбирательству, в качестве руководства, ответчики могут использовать величины показателей производства, указанные МТ во время первоначального расследования.

Б. АПЕЛЛЯЦИЯ В СУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ. Суды: Американский суд по вопросам международной торговли находится в Нью-Йорке и обладает юрисдикцией в отношении апелляций по антидемпинговым определениям. В этом случае сторона, проигравшая в любом антидемпинговом расследовании или пересмотре дела в этом суде, может обжаловать решения, вынесенные МТ или КВТ. Кроме того, имеется возможность апелляции в суде второй инстанции.

Апелляционный суд федерального судебного округа в Вашингтоне, округ Колумбия, принимает апелляции от проигравшей стороны по делам, решения по которым выносит суд по вопросам международной торговли.

Бремя доказывания: согласно американским законам, суды весьма «почтительно» относятся к решениям, вынесенным МТ и КВТ. Компания, подающая апелляцию, называемая истцом, несет бремя доказывания того, что МТ или КВТ допустили серьезные ошибки фактического характера или неправильно истолковали закон. Суд не будет пытаться провести собственное расследование по вопросам демпинга или нанесения ущерба. Он будет рассматривать только информацию, представленную органами во время расследования. Если эта информация подтверждает определение, сделанное органами, то суд отклонит апелляцию.

Сложность выигрывания дела: в большинстве случаев МТ и КВТ выигрывают дела в суде при подаче апелляции относительно их определений. Суды запросят, являются ли решения, вынесенные МТ и КВТ, «допустимыми». Если суд считает, что закон и факты допускают определения, вынесенные органами, то он не будет пытаться изменить решение на другое, даже если бы сам суд предпочел бы другой результат. Для того, чтобы МТ и КВТ проиграли при подаче апелляции относительно их решения, суд должен установить, что закон или факты при любом разумном рассмотрении дела не подтверждают определение, вынесенное этими органами.

Судопроизводство: если суд выявит ошибки в определениях органов, то он отправляет их обратно органам для пересмотра. Ответчики, подающие апелляции, обычно указывают на небольшое количество основных вопросов, по которым, по их мнению, МТ и КВТ вынесли неверные решения. Если суд согласится с этим и отошлет их назад организациям, то заинтересованные стороны продолжают спор относительно характера изменений, которые должны внести организации. Процесс подачи апелляции может продолжаться годами, по мере того как выносимые решения будут передаваться туда и обратно между судами и организациями.

Во время этого процесса импортер обязан: (1) внести денежные депозиты относительно всех импортных товаров, на которые распространяется антидемпинговое решение суда и (2) уплатить антидемпинговые пошлины за все импортируемые товары, если суд откажет в апелляции.

В. ВТО. Россия все еще не является членом ВТО. Следовательно, Россия не может оспаривать антидемпинговые постановления, вынесенные в отношении российских компаний на основании соглашения ВТО по вопросам антидемпинга или других соглашений этой организации. Но когда Россия вступит во ВТО, она сможет использовать антидемпинговое соглашение для оспаривания характеристики ее экономики как нерыночной со стороны МТ.

Непоследовательность ВТО: В соглашении по антидемпинговым мерам ясно не указано, что разрешается использовать данные по какой-либо стране в качестве модели для расчета нормальной стоимости. Согласно ст. 2.2 Соглашения, МТ должно принять цену на внутреннем рынке, если ответчик

произвел на нем продажи подобного товара, за исключением случаев когда «эти продажи не позволяют производить соответствующее сравнение». Если «особенности положения на рынке» исказят сравнение внутреннего рынка и цены в США, то, согласно ст. 2.2, разрешается использование экспортной цены в третьей стране или «сконструированной» цены в качестве замены цены на внутреннем рынке.

Вероятно, МТ будет указывать, что «особенности положения на рынке» в стране с нерыночной экономикой оправдывают использование сконструированной цены, а не цены на внутреннем рынке. С другой стороны, МТ будет пытаться установить, что ответчик произвел все или большую часть продаж на внутреннем рынке ниже себестоимости, что также будет оправдывать использование сконструированной стоимости. Однако согласно ст. 2.7.1.1 Соглашения, сконструированная цена должна отражать производственные издержки истца или другие местные исходные данные. Россия может оспаривать, что, согласно ст. 2.2.1.1, не разрешается использовать стоимость-образец, взятую из зарубежной страны-модели.

Данные производителя: По соглашению требуется использовать собственные расходы ответчика, если (1) расходы были зарегистрированы при помощи национальных бухгалтерских стандартов и (2) затраты «довольно точно отражают» действительные издержки производства. Если российская компания вела учет, используя российские бухгалтерские стандарты и точно регистрировала все свои издержки, то Соглашение может быть интерпретировано таким образом, что МТ должно использовать эти издержки в своих расчетах. Даже если российские производители платят сравнительно низкие цены за топливо, электричество и рабочую силу, то до тех пор, пока они действительно платят по таким ценам, по Соглашению может быть разрешено игнорировать эти цены на основании теории нерыночной экономики. Вместо этого в Соглашении больше внимания уделяется действительным издержкам компании, даже если искажения во всей экономике могут дать компании значительные преимущества в цене по сравнению с американскими компаниями. Если ответчик осуществил в США продажи по цене выше, чем сконструированная цена, основанная на его собственной, точно регистрировал издержки производства, то он может утверждать, что в соответствии с определениями Соглашения он не осуществлял демпинг.

Возможность введения уравнительной (компенсационной пошлины): Если США не смогут применить методологию нерыночной экономики согласно правилам ВТО, то вероятно они отреагируют, разрешив американским производителям подать заявление в суд с требованием введения уравнительной пошлины против России. МТ будет считать поставки топлива, электричества и других составляющих по ценам «ниже рыночных» как субсидии и установят уравнительные пошлины для компенсации субсидии. Но после того, как Россия вступит во ВТО, МТ не сможет вводить уравнительные пошлины, если только КВТ до этого не даст положительное определение о нанесенном ущербе.

IX. РОЛЬ АДВОКАТОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАНТОВ

Антидемпинговые процессы включают в себя сложные юридические, эконом. и вопросы бухгалтерской отчетности. Компании-ответчики не обязаны нанимать американскую юридическую компанию, чтобы участвовать в этих процессах, но практически у них нет шансов получить положительные результаты без использования юридической помощи. Юридическая компания никогда не может гарантировать успешное решение вопроса, но она может использовать свой опыт и знания для того, чтобы помочь ответчику увеличить его шансы на успех. Обычно юридическая компания среди своих сотрудников имеет эконом. консультантов с тем, чтобы можно было рассмотреть все вопросы, связанные с судебным процессом.

КВТ: при пересмотре дела КВТ, юридические компании выступающие в интересах компаний-ответчиков обычно подготавливают и представляют совместно аргументы в пользу вынесения «отрицательного» решения о нанесении ущерба. Все вместе они могут пользоваться услугами одного экономиста, специализирующегося на процессах о нанесении ущерба, для подборки данных и экономического анализа положения в американской промышленности и влияния на нее импорта.

МТ: при расследовании дела МТ каждый ответчик может иметь собственную группу юристов, работающую отдельно от других групп, нанятых другими ответчиками. При расследовании МТ рассматривается секретная и весьма конфиденциальная информация, которой ответчики обычно не хотят делиться друг с другом. эконом. консультанты дополняют знания адвокатов, в первую очередь в таких технических вопросах как стоимость ведения бухгалтерского учета и подготовка банков данных продаж. Поскольку МТ обычно требуется представить данные по продажам и другие данные, в виде компьютерных записей, ответчикам часто требуются специализированные консультации относительно подготовки подобных записей.

Возможный выбор: юридические фирмы и консультанты могут весьма отличаться друг от друга. Ряд крупных юридических фирм, имеющих зарубежные представительства располагает специалистами по антидемпинговому законодательству, работающими в их офисах в Вашингтоне. У других фирм может не быть представительств вне Вашингтона, но тем не менее они располагают опытом по антидемпинговому законодательству. Некоторые из этих небольших фирм специализируются исклю-

чительно на торговом законодательстве. Одни из этих фирм представляют в процессах по торговым вопросам только истцов. Другие фирмы представляют только ответчиков или как истцов так и ответчиков.

Политика: некоторые из юридических фирм могут пытаться привлечь клиентов, заявляя, что фирма имеет «политические связи» в Вашингтоне. Иностранные производители должны осторожно относиться к подобным заявлениям. Согласно закону, американские государственные служащие на уровне персонала, занимающиеся непосредственно расследованием и рассчитывающие демпинговую разность, должны заниматься только юридическими и конкретными вопросами, а не политикой.

Для получения хороших результатов требуется квалифицированное представление дела с юридической точки зрения и изложение фактов участвующим в деле адвокатом в пользу ответчика. Квалифицированные и опытные адвокаты, у которых может не быть политических связей обычно достигают гораздо лучших результатов, чем неквалифицированные и малоопытные адвокаты обладающие политическими связями.

Стоимость: Из-за конкуренции между адвокатами, желающими вести дело, ответчики по антидемпинговым процессам часто получают предложения от небольших юридических фирм, готовых оказать услуги за значительно меньшие гонорары, чем большие юридические фирмы. Хотя уровень гонораров и качество юридической работы не всегда находятся в прямой зависимости, компании должны понимать, что некоторые юридические фирмы имеют больший опыт и процент успешного ведения дел чем другие фирмы.

Критерии отбора: До того как выбрать фирму, которая будет представлять их в антидемпинговом процессе, ответчики должны рассмотреть следующие критерии:

- Количество предшествующих процессов о нарушении антидемпингового законодательства в которых юридическая фирма добилась хороших результатов для клиентов (т.е. «послужной список»). Ответчики должны нанимать фирмы, которые имели большой опыт работы с антидемпинговым законодательством и добивались в работе значительного успеха.

- Количество опытных адвокатов на фирме имеющих опыт ведения дел по нарушению антидемпингового законодательства. Ответчики должны нанимать юридическую фирму имеющую большую группу экспертов по антидемпинговому законодательству, а не допускать, чтобы фирма назначила ведение их дела малоопытным адвокатам или вообще не имеющим опыта в этой области.

Конкретные адвокаты фирмы, которые будут вести дело: ответчики должны получить обязательство со стороны фирмы, что она назначит одного старшего адвоката, который будет заниматься расследованием МТ, и одного адвоката, который будет заниматься КВТ, и что она не будет делить ответственность между несколькими адвокатами, выполняющими эту работу. Ответчики должны быть уверены, что адвокаты ведущие дело уделят ему достаточно времени и внимания, а не возложат слишком большую ответственность на младших адвокатов.

Общая репутация юридической фирмы: крупная международная юридическая фирма может иметь преимущество в расследовании по нарушению антидемпингового законодательства из-за своей репутации и доверия, которым она пользуется в МТ и КВТ. Кроме того, крупная юридическая компания, имеющая представительства за границей, может обладать большим опытом в оказании помощи зарубежным клиентам и предложить более широкий диапазон услуг на более высоком профессиональном уровне, чем местная Вашингтонская фирма.

Ключевой момент: судебные процессы по нарушению антидемпингового законодательства часто занимают огромное количество времени и усилий со стороны адвокатов и экономистов работающих на ответчика и хорошая адвокатская фирма за свои услуги требует уплаты значительных гонораров, обычно сотни тысяч долларов и больше.

Принимая во внимание важность рынка США и серьезнейшие последствия, какие неблагоприятное судебное постановление может иметь на экспортные возможности компании, ответчики должны подходить к выбору юридической фирмы с осторожностью. В некоторых случаях, американские импортеры, делающие закупки в России, могут изъявить желание оказать помощь своим российским поставщикам, оплатив расходы на юридическую помощь.

РАССЛЕДОВАНИЯ ПО ВОПРОСАМ ДЕМПИНГА МТ США КРАЙНИЕ СРОКИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

СРОК ¹ (в днях)	СОБЫТИЕ
0	Подача прошения
37	Заявления о порядке административного надзора
51 ²	Уведомление о затруднениях в ответах на вопросы анкеты
51	Ответы на вопросы раздела А анкеты
67	Ответы на вопросы разделов В, С, D, Е анкеты
115	Прошение об отсрочке со стороны ходатайствующей стороны
120	Заявление о непредвиденных обстоятельствах
140	Предварительное заключение

150	Подача административных замечаний об ошибках
155	Подача предложенного соглашения о приостановке производства
161 ³	Подача фактических данных
177 ⁴	Требование о слушании дела
187	Подача общедоступной информации о ценовых факторах (страны с нерыночной экономикой)
194	Заявление о непредвиденных обстоятельствах
197	Подача резюме
202	Подача опровержения
204	Слушания
215	Просьба об отсрочке окончательного заключения
215	Окончательное заключение
225	Подача административных замечаний об ошибках
230	Ответы на замечание об ошибках
267	Другие вопросы

1 – Показано количество дней с момента принятия к производству. Большая часть сроков в этой графе являются примерными. Реальный крайний срок рассмотрения в каждом конкретном разделе может зависеть от даты предыдущего события; 2 – Предполагается, что МТ высылает анкету через 5 дней после заключения КВТ и дает 7 дней на пересылку анкеты с момента ее отправки; 3 – Предполагается срок 28 дней между предварительным заключением и проверкой; 4 – Предполагается, что предварительное заключение публикуется через 7 дней после его вынесения; 5 – Срок может быть увеличен Министерством.

РАСЧЕТ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН НА ПОСТАВКУ (стальной инструмент из России)

Ниже приводится обычная методология МТ США по расчету чистой цены в США на экспортную цену продажи и нормальную цену, с которой сравнивается цена поставки в США в целях определения демпинговой разности.

ЧИСТАЯ ЦЕНА США

Полная стоимость единицы изделия \$80

За вычетом:

Скидки	-\$5
Возврат части уплаченной суммы	-\$0
Доставка морем	-\$1
Доставка на территории поставщика.....	-\$1
Доставка на территории США	-\$0 (FOB в порту США)
Страхование груза	-\$1
Брокерские услуги в своей стране	-\$0,5
Брокерские услуги в США.....	-\$0,5
Таможенная пошлина США	-\$7

Добавить:

Возврат таможенной пошлины.....	-\$0
Чистая цена в США	\$64

НОРМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ

<i>Производственный фактор в России</i>	<i>Потребленное количество</i>	<i>Цена в Бразилии</i>	<i>Цена изделия</i>	<i>Предварительный итог</i>
Стальной прут	100 фунтов	\$0,40 за фунт.....	\$40,00	
Уголь.....	2 фунта	\$1,00 за фунт.....	\$2,00	
Работа	4,66 часа	\$1,61 в час.....	\$7,50	\$49,50
Накладные расходы предприятия.....	Фиксированы	20% от прямых издержек.....	\$9,90	
				\$59,40
Управленческие расходы.....	Фиксированы	20% предварит. итога.....	\$11,88	
Прибыль	Фиксирована	5% предварит. итога.....	\$3,56	
Экспортная упаковка.....	1 коробка.....	\$2,00 за коробку.....	\$2,00	
Нормальная стоимость				\$76,84

РАСЧЕТ ДЕМПИНГОВОЙ РАЗНОСТИ

Нормальная стоимость - Чистая цена в США = Разность на каждую сделку
 \$76,84 - \$64,00 = \$12,84

РАСЧЕТ СКОНСТРУИРОВАННОЙ ЭКСПОРТНОЙ ЦЕНЫ НА ПОСТАВКУ (стальной инструмент из России)

Ниже приводится обычная методология используемая МТ США при расчете чистой цены в

США сконструированной экспортной цены поставки и нормальной стоимости, с которой сравнивается цена поставки в США в целях определения демпинговой разности.

ЧИСТАЯ ЦЕНА В США

Полная стоимость изделия \$90

За вычетом:

Скидки -\$5
 Скидки (возврат части уплаченного) -\$0
 Доставка морем -\$1
 Доставка на территории поставщика -\$1
 Доставка на территории США -\$0 (ФОБ в порту США)
 Страхование груза -\$1
 Брокерские услуги в своей стране -\$0,5
 Брокерские услуги в США -\$0,5
 Таможенная пошлина США -\$7
 Прямые издержки реализации -\$5
 Комиссионные -\$1
 Косвенные издержки реализации -\$3
 Стоимость хранения запасов -\$1
 Прибыль в США -\$2

Добавить:

Возврат таможенной пошлины +\$0

Чистая цена в США \$62

НОРМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ

<i>Производственный фактор в России</i>	<i>Потребленное количество</i>	<i>Цена в Бразилии</i>	<i>Цена изделия</i>	<i>Предварительный итог</i>
Стальной прут	100 фунтов	\$0,40 за фунт	\$40,00	
Уголь	2 фунта	\$1,00 за фунт	\$2,00	
Работа	4,66 часа	\$1,61 в час	\$7,50	\$49,50
Накладные расходы предприятия	Фиксированы	20% от прямых издержек	\$9,90	
				\$59,40
Управленческие расходы	Фиксированы	20% предварит. итога	\$11,88	
Прибыль	Фиксирована	5% предварит. итога	\$3,56	
Экспортная упаковка	1 коробка	\$2,00 за коробку	\$2,00	
Нормальная стоимость				\$76,84

РАСЧЕТ ДЕМПИНГОВОЙ РАЗНОСТИ

Нормальная стоимость - Чистая цена в США = Разность на каждую сделку
 \$76,84 - \$62,00 = \$144,84

ГЛОССАРИЙ АНТИДЕМПИНГОВЫХ ТЕРМИНОВ

Целью настоящего глоссария является предоставление сторонам понимания многих специальных терминов, используемых в анкете по проблемам антидемпинга. Данные объяснения не являются нормами или правилами, имеющими силу закона. При возникновении сложных или более глубоких вопросов стороны должны пытаться получить их разъяснение на основании законов, правил и от министерства, а не пытаться получить ответы на основании приводимых ниже разъяснений.

Administrative Protective Order - Административный охранный судебный приказ, является правовым механизмом, посредством которого министерство контролирует ограниченное раскрытие информации по бизнесу, являющейся собственностью, представителям заинтересованных сторон. Министерство разрешает раскрытие информации, являющейся собственностью, на основании административного охранный судебного приказа, только если представители сторон подадут заявление, в котором они дадут согласие не следующие четыре условия: а) использование информации только во время судебного разбирательства по антидемпинговым вопросам; б) обеспечение охраны информации и защита от раскрытия любому лицу, на которое не распространяется охранный судебный приказ; в) сообщать о любых нарушениях положений охранный судебного приказа; г) согласиться с тем, что они могут быть подвергнуты правовым санкциям, если нарушат положения судебного приказа. (Раздел 777(с) Акта. Также см. **Информация, являющаяся собственностью и Обращение с информацией, являющейся собственностью.**

Affiliated Persons - Заинтересованные лица (Филиалы). Согласно антидемпинговому законодательству сделки между заинтересованными лицами рассматриваются особенно тщательно. К заинтересованным лицам относятся: (1) члены семьи, (2) служащий или директор какой-либо организации и

конкретно данной организации, (3) партнеры, (4) работодатели и их служащие, (5) любое лицо или организация, непосредственно или косвенно владеющие, контролирующие или являющиеся держателями пятью или более процентами выпущенных в обращение акций имеющих право голоса, или в дополнение к акциями любой организации. Кроме того, заинтересованные лица включают: (6) любое лицо, контролирующее другое лицо, и к тому же, другое лицо, (7) два любых лица или более, непосредственно контролирующие или являющиеся контролируруемыми или вместе находящиеся под контролем какого-либо лица. «Контроль» имеет место, если одно лицо или организация с правовой или фактической точки зрения находится в положении, позволяющем ограничивать или направлять другое лицо или организацию. (Раздел 771(33) Акта).

Antidumping Law - Антидемпинговое законодательство, представлено в Разделе VII Акт о тарифах от 1930 с дополнениями (Акт) (19 U.S.C. 1673 и последующие Акты).

Arms-Length Transactions - Долгосрочные сделки (между близкими заинтересованными лицами). Обычно Министерство может использовать сделки между заинтересованными лицами в качестве основы для определения нормальной стоимости, производственных издержек и сконструированной цены, только если сделки производятся между близкими заинтересованными лицами. Сделки между близкими лицами являются такими сделками, при которых продажная цена между заинтересованными сторонами сравнима с продажными ценами, в которых участвуют лица, не являющиеся заинтересованными. Министерство учитывает условия продажи, условия поставки и другие обстоятельства, связанные с продажами при вынесении своего решения о сравнимости продажных цен товара.

Certification of Accuracy - Сертификация точности. Любое лицо, представляющее фактографическую информацию в Министерство, должно одновременно подать заверение о полноте и точности подаваемой информации. Заверение производится компетентным служащим, отвечающим за подачу фактографической информации, и юридическим представителем стороны или каким-либо другим представителем, если таковой имеется. Образец бланка заверения дается в Приложении V к анкете. (Раздел 782(b) Акта).

Circumstances of Sale - Обстоятельства продажи. При сравнении нормальной стоимости с экспортной ценой или сконструированной экспортной ценой Министерство вносит корректировки с учетом различий в обстоятельствах продажи. Эта корректировка обычно ограничивается различиями в прямых торговых издержках (и предполагаемых в издержках от имени покупателя), которые МТ не учитывает в других более конкретных положениях закона. (Раздел 773(a)(b)(c) Акта. Также см. **Прямые и Косвенные Расходы**).

Comparison Market - Сравнимый рынок, Сравнимый рынок является внутренним рынком или рынком третьей страны, на котором МТ выбирает цены, используемые для определения нормальной стоимости. Также см. **Жизнеспособность**.

Constructed Export Price - Сконструированная экспортная цена (См. *Экспортная цена и Сконструированная экспортная цена*.)

Constructed Export Price Offset - Корректировка Сконструированной экспортной цены. Насколько это практически возможно, МТ старается основывать нормальную стоимость на сделках, произведенных при таком же уровне торговли, что и экспортная цена или сконструированная экспортная цена.

Там, где это невозможно, законом предусмотрено, что при определенных условиях, корректировка до нормальной стоимости для учета различий в объеме торговли. Однако в тех случаях, когда Министерство устанавливает различные показатели для различных уровней торговли, то имеющихся данных недостаточно для формирования соответствующей базы при определении уровня торговой поправки, законом предусматривается ограниченная корректировка в виде «поправки Сконструированной экспортной цены».

Эта корректировка не используется при сравнении экспортных цен, и Министерство произведет ее, только когда нормальная стоимость устанавливается на уровне торговли, более удаленном от предприятия, чем уровень торговли по сконструированной экспортной цене. Корректировка получается посредством вычитания из нормальной стоимости суммы косвенных продажных расходов, понесенных на сравниваемом рынке. Величина такого уменьшения не может превышать (т.е. ограничивается) величиной косвенных продажных расходов, вычтенных при расчете сконструированной экспортной цены. (Раздел 773(a)(7)(B) Акта. Также см. **Уровень торговли. Уровень Торговых корректировок**).

Constructed Value - Сконструированная стоимость. При отсутствии продаж подобного зарубежного продукта на сравниваемом рынке, подходящем для сравнения с рассматриваемым продуктом (включая, например, случаи, когда Министерство не принимает во внимание продажи, поскольку они производятся по цене ниже издержек производства), Министерство использует сконструированную стоимость в качестве основы нормальной стоимости. Сконструированная стоимость представляет собой сумму: (1) стоимость материалов и стоимость изготовления товара, (2) торговые издержки, общие и управленческие расходы, расходы и прибыль на сравниваемом рынке, (3) стоимость упаковки для экспорта в США. (Раздел 773(e) Акта.)

Contemporaneous Sales - Текущие продажи. При расследовании Министерство обычно сравнивает средние экспортные цены (или сконструированные экспортные цены) со средней нормальной стоимостью. Средние величины обычно основываются на продажах, произведенных в течение периода

расследования. С другой стороны, при административных пересмотрах действующих антидемпинговых судебных приказов. Министерство обычно сравнивает экспортную цену (или сконструированную экспортную цену) отдельной продажи в США со средней нормальной стоимостью в течение «текущего месяца».

Предпочтительным месяцем является тот, в течение которого была произведена конкретная продажа в США. Если в течение выбранного месяца на сравниваемом рынке не был продан продукт, подобный продукту зарубежного производства, который был бы идентичен расследуемому продукту, то для выбора времени текущих продаж Министерство использует период в шесть месяцев. Для каждой продажи в США Министерство рассчитывает среднюю нормальную стоимость продаж идентичных товаров в течение последних трех месяцев, предшествовавших месяцу продажи в США. Если подобные продажи не производились, то Министерство использует продажи аналогичных товаров в течение первого из двух месяцев, следующих за месяцем продажи в США. Если идентичные товары не продавались ни в один из этих месяцев, то Министерство использует такие же сроки продаж подобных товаров.

Cost of Manufacture - Общезаводские накладные расходы, являются суммой, слагаемой из материала, изготовления и других издержек обработки, понесенных при изготовлении расследуемых продуктов. Также см. **Производственные издержки**.

Cost of Production - Производственные издержки, означают стоимость производства продукта, подобно иностранному. Производственные издержки являются суммой, слагаемой из: (1) материал, изготовление и другие производственные расходы, (2) торговые издержки, общие и управленческие расходы, (3) стоимость контейнеров и других расходов по упаковке. При расчете нормальной стоимости Министерство может не принимать во внимание продажи на сравниваемом рынке, если они производятся по более низким ценам, чем издержки производства. Министерство не принимает во внимание все продажи ниже себестоимости, если они осуществлены: (а) в течение продолжительного периода времени (обычно один год) в значительных количествах (по крайней мере 20% рассмотренного объема продукта продается ниже себестоимости или средняя-весовая цена единицы продукта ниже средневзвешенной цены единицы продукции за рассматриваемый период), б) по ценам, не позволяющим покрыть расходы в течение разумного периода времени (т.е. цена не выше чем средневзвешенная цена продукции в течение рассматриваемого периода). Хотя Министерство начинает любые расследования относительно издержек производства в отношении всех продаж продукта, подобного иностранному, данное решение принимается в зависимости от конкретного продукта. (Раздел 773(Б) Акта.).

Credit Expense - Расходы по кредитам, являются типом расходов, в отношении которых Министерство часто делает корректировки на обстоятельства продаж. Это понесенные расходы по процентам (или утраченная прибыль в процентах) между отгрузкой товара заказчику и получением оплаты от заказчика.

Обычно МТ условно начисляет расходы, применяя ежегодную краткосрочную ставку заимствования компании пропорционально количеству дней между отгрузкой и оплатой к цене единицы товара. Если даты оплаты указываются в документах, доступ к которым отсутствует, то расчеты могут производиться в зависимости от среднего количества дней, в течение которых счета, подлежащие оплате, остаются неоплаченными. Также см. **Условно начисленные расходы**.

Date of Sale - Дата продажи. Поскольку МТ старается сравнивать продажи, произведенные в одно и то же время, то установление даты продажи является важной частью антидемпингового анализа. Обычно датой продажи является дата, на которую между продавцом и покупателем были согласованы основные условия продажи, в первую очередь цена и количество. Типично, когда датой продажи является дата продажи согласно контракту, дата заказа на поставку или дата подтверждения заказа. Для долгосрочных или контрактов со специально оговоренными условиями датой продажи является дата вступления контракта в силу.

Если основные условия продажи менялись до или даже после даты отгрузки, то дата отгрузки считается датой продажи. Однако датой продажи не может считаться дата после отгрузки. Таким образом Министерство рассматривает изменения цен после отгрузки как корректировки цен.

Difference in Merchandise Adjustments - Различия в корректировке цены на товары. Если нормальная стоимость основывается на продажах на сравниваемом рынке подобного продукта, но не идентичному продукту, продающимся в США, МТ корректирует нормальную стоимость с целью учета различных издержек при производстве двух продуктов.

Обычно внесение корректировок ограничивается различиями в стоимости материалов, трудозатрат и различных производственных издержек, относящихся к физическим различиям в товаре. Министерство не вносит корректировок с учетом различий в фиксированных накладных расходах, управленческих расходах или прибыли.

Direct vs. Indirect Expenses - Прямые и косвенные расходы. При расчете экспортной цены, сконструированной экспортной цены и нормальной стоимости МТ рассматривает торговые издержки по-разному, в зависимости от того, являются ли они прямыми или косвенными расходами. Например, корректировки на обстоятельства продажи обычно делаются для прямых расходов (и предположе-

ния о расходах от имени покупателя, см. далее по тексту), в то время как корректировка сконструированной экспортной цены относится к косвенным расходам.

Министерством используется двухэтапная проверка для отделения прямых расходов от косвенных. Прямые расходы в общем должны быть: (1) изменяющимися и (2) прослеживаемыми в финансовых отчетах компании по товару, в отношении которого проводится расследование.

1. Переменные и постоянные расходы. Прямые расходы обычно являются переменными расходами, производимыми в качестве прямых и неизбежных следствий продажи (т.е. если бы продажи не было, то эти расходы не имели бы места). Косвенные расходы являются постоянными издержками имеющими место, произведенными независимо от того, произведена продажа или нет.

Одни и те же издержки могут быть классифицированы как постоянные или переменные в зависимости от того, как они произведены. Например, если экспортер оплатит не связанному с ним подрядчику выполнение определенной услуги, то эта сумма обычно будет считаться переменной и рассматриваться как прямые расходы (при условии, что также выполняется условие, содержащееся в пункте 2 ниже). Однако если экспортер оказывает услугу через получающего зарплату служащего, то постоянные расходы на зарплату рассматриваются как косвенные расходы.

2. Увязывание издержек с продажей товаров, в отношении которых ведется расследование. Торговые издержки должны в разумной степени зависеть от продаж товаров, в отношении которых ведется расследование, чтобы быть квалифицированными в качестве прямых торговых издержек. Однако даже если расходы считаются постоянными в отношении расследуемого товара, то МТ обычно не считает расходы прямыми.

Типичными примерами прямых торговых издержек являются расходы по кредиту, комиссионные и различные части гарантий, страховок, технической помощи и услуг по обслуживанию. Обычными примерами косвенных торговых издержек являются расходы по хранению товарных запасов, зарплаты продавцов, страховка продукта. МТ также рассматривает постоянную часть издержек, таких расходов, как зарплаты служащих, оказывающих технические услуги или гарантийный ремонт, как косвенные издержки.

МТ также рассматривает предполагаемые расходы как прямые расходы, при условии, что они добавляются позже при продаже товара. Например, Министерство считает расходы, произведенные на рекламу, направленную на розничных торговцев, такими же как и если бы они являлись прямыми продажными расходами как при продаже экспортерам оптовикам.

Discounts - Скидки с цены товара, являются уменьшением брутто - цены, которая выставляется покупателю за товары. Хотя сумма скидки не должна указываться в счете, покупатель передает продавцу только номинальную сумму счета за вычетом скидок. Обычные типы скидок включают скидки за досрочную выплату, за количество и скидки за лояльность.

Dumping - Демпинг, имеет место, если импортируемый товар продается или экспортируется в США ниже нормальной стоимости товара, т.е. по цене ниже, чем идентичный или подобный товар продается на сравниваемом рынке, или меньше, чем сконструированная цена товара. Демпинговая разность является суммой, на которую нормальная величина превосходит экспортную цену на рассматриваемый товар.

Средневзвешенная демпинговая разность является суммой демпинговых разностей, разделенную на сумму экспортных цен и сконструированных экспортных цен.

Export Price and Constructed Export Price - Экспортная цена и сконструированная экспортная цена. Понятия экспортная цена и сконструированная экспортная цена относятся к двум видам рассчитанных цен для товара, импортируемого в США. Министерство сравнивает эти цены с нормальными стоимостями для выяснения, имеет ли место демпинг товаров.

Как экспортная цена, так и сконструированная экспортная цена рассчитывается на основании цены, по которой рассматриваемый товар первоначально продается лицу, не являющемуся филиалом (незаинтересованному), иностранному производителю или экспортеру.

В общем, продажи в США рассматриваются как продажи по экспортной цене, если производится первая продажа лицу, не являющемуся филиалом, до того, как товары импортируются в США. Обычно продажи в США классифицируются как продажи по сконструированной экспортной цене, если первая продажа стороне не являющейся филиалом производится после импорта в страну. Однако если первая продажа лицу, не являющемуся филиалом, производится в США стороной, связанной с зарубежным экспортером, применяется сконструированная экспортная цена, даже если продажа производится до импорта, если только филиал в США не осуществляет только канцелярские функции оформления в отношении продажи.

Для обеспечения адекватного сравнения с нормальной ценой Министерство делает корректировки цены первого заказчика, не являющегося филиалом при расчете экспортной цены или сконструированной экспортной цены. Как к экспортной цене, так и к сконструированной экспортной цене Министерство добавляет расходы на упаковку, если они еще не были включены в цену, сниженные импортные пошлины и, если они применяются, некоторые уравнивающие пошлины. Также для обеих цен Министерство вычитает транспортные расходы и экспортные налоги или пошлины.

При расчете экспортной цены больше никакие корректировки не производятся. Однако при расчете сконструированной экспортной цены Министерство также вычитает торг. комиссионный сбор и другие расходы, понесенные при продаже данного товара в США, стоимость любого последующего производства или сборки, осуществляемых в США, и часть прибыли. (Раздел 772 Акта.)

Facts Available - Имеющиеся факты. Задачей Министерства является вынесение антидемпинговых определений на основании ответов, которые оно получает в своих антидемпинговых анкетах. Однако по ряду причин данные, необходимые для вынесения подобных решений, могут отсутствовать или их нельзя использовать. В таких случаях по закону требуется, чтобы МТ вынесло свои определения на основании «фактов, доступных из других источников» (обычно называемых «имеющиеся факты»). А именно: МТ должно использовать имеющиеся факты, если необходимая информация отсутствует в документах по антидемпинговому расследованию. В дополнение к этому МТ обязано использовать имеющиеся факты, если заинтересованная сторона или какое-либо другое лицо:

(1) скрывает информацию, запрашиваемую Министерством; (2) не предоставляет запрашиваемую информацию к требуемому сроку или в формате или запрашиваемом виде; (3) в значительной мере затрудняет антидемпинговое расследование; или (4) представляет информацию, которую нельзя проверить.

При выборе информации для использования ее в качестве имеющихся фактов по закону требуется, чтобы Министерство сделало заключение, противоположное интересам заинтересованной стороны, если Министерство выяснит, что сторона не сотрудничала, насколько это возможно, отвечая на запрос об информации. Однако законом также предусматривается, что если Министерство полагается скорее на вспомогательную информацию, а не на информацию, получаемую в ходе антидемпингового разбирательства, то оно должно, насколько это практически возможно, собрать эту информацию из различных источников в разумных пределах, доступных Министерству.

Министерство рассмотрит возможность использования подаваемой информации, не отвечающей всем требованиям Министерства, если: (1) информация подается в установленные сроки; (2) информация может быть проверена; (3) информация не настолько неполная, что она не может служить реальной основой для вынесения определения; (4) сторона докажет, что она сделала все, что могла; (5) Министерство может использовать информацию без дополнительных трудностей. И наконец, если заинтересованная сторона своевременно проинформирует Министерство о сложностях, с которыми она сталкивается, отвечая на запрос об информации, то Министерство рассмотрит вопрос об изменении своего запроса до такой степени, чтобы не добавлять необоснованных нагрузок заинтересованной стороне. (Раздел 776 и 782(с)-(е) Акта.)

Foreign Like Product - Подобный иностранному продукт. Термин «подобный иностранному продукт» относится к товару, продаваемому на сравниваемом рынке и являющемся идентичным или подобным рассматриваемому товару. При использовании в анкете термина «подобный иностранному продукт» означает весь товар, продаваемый на сравниваемом рынке и подпадающий под описание товара, дающееся в Приложении III анкеты. (Раздел 771(16) Акта.) Также см. **Идентичный товар и Подобный товар.**

Further Manufacturing Adjustment - Последующая корректировка на производство. При расчете сконструированной экспортной цены Министерство обычно вычитает из цены товара, продаваемого в США, стоимость любого последующего изготовления или сборки, осуществляемых в США самим экспортером, его филиалом или для них. Однако если стоимость последующей обработки скорее всего значительно превысит стоимость самого импортируемого товара, то Министерство вместо этого может использовать другую основу для расчета сконструированной экспортной цены. Если возможно, Министерство использует цену рассматриваемого товара, продаваемого заказчику, не являющемся филиалом, производителем, экспортером или дочерним продавцом. Если количество подобных продаж незначительно, то Министерство может использовать любую другую разумную основу. (Разделы 772(d)(2) и 772(e) Акта.)

Home Market - Внутренний рынок, относится к рынку продаж продукта, подобного зарубежному, в стране, в которой производится товар, в отношении которого ведется расследование. Продажи на внутреннем рынке являются предпочтительной основой при определении нормальной стоимости. (Также см. Рынок третьей страны и Жизнеспособность.)

Identical Merchandise - Идентичный товар, является предпочтительной категорией продукта, подобного иностранному, для целей сравнения с рассматриваемым товаром. Идентичный товар является товаром, производимым тем же производителем, в той же стране, что и рассматриваемый товар, и который Министерство определяет как идентичный или практически идентичный по всем физическим характеристикам с рассматриваемым товаром, как и импортируемый в США. Также см. **Подобный товар и Подобный иностранному продукт.**

Imputed Expenses - Условно начисляемые расходы — обычно это альтернативные издержки (в большей степени, чем действительная стоимость), не отражаемые в финансовых документах компании, в отношении которой ведется расследование, но которые должны быть оценены и о которых должно быть сообщено в интересах антидемпингового расследования. Обычными примерами условно начисляемых расходов являются расходы по кредиту и издержки хранения товарно-материальных

запасов.

Indirect Expenses - Косвенные расходы (См. Прямые и Косвенные расходы)

Inventory Carrying Costs - Расходы, связанные с материально-товарными запасами, являются расходами, понесенными по процентам (или утраченная процентная прибыль), между временем с того момента, как товар покинул производственную линию на предприятии, до времени отгрузки товаров первому заказчику, не являющемуся филиалом. Министерство обычно рассчитывает эти расходы, используя ежегодную краткосрочную ставку процента на заемный капитал, пропорционально количеству дней между покиданием производственной линии и отправкой заказчику на единицу продукции или цены. Также см. **Условно начисляемые расходы**.

Level of Trade Adjustment - Корректировка на уровень торговли. Насколько это практически возможно, Министерство рассчитывает нормальную стоимость на основании продаж при постоянном уровне торговли. Если продажа в США является продажей по экспортной цене, то уровень торговых продаж в США определяется не уровнем торговли на начальной цене. Если продажа в США считается продажей по сконструированной экспортной цене, то уровень торговли продаж в США определяется уровнем торговли не по начальной цене, а по сконструированной экспортной цене.

Если МТ не может выявить продажи на сравниваемом рынке на таком же уровне торговли, как и продажи в США, то Министерство может внести поправку в обычную стоимость для того, чтобы учесть различия в уровнях торговли между двумя рынками.

МТ сделает эти корректировки только в том случае, если имеются различия в уровнях торговли (т.е. имеется различие между действительными функциями продавцов на различных уровнях торговли на двух рынках), и это различие оказывает влияние на сравнение цен.

МТ измеряет влияние на сравниваемость цен посредством определения, имеется ли последовательная закономерность различий в цене между продажами на различных уровнях торговли на сравниваемом рынке. Обычно МТ рассчитывает все корректировки на уровень торговли на основе процентной разницы между средними ценами на различных уровнях торговли на сравниваемом рынке, за вычетом расходов уже учтенных в другом месте при расчете нормальной стоимости (Раздел 773 (a)(1) и (7) Акта).

Normal Value - Нормальная стоимость — это общий термин, используемый в применении к скорректированной цене продукта «подобного» иностранному на внутреннем рынке или на рынке третьей страны (сравниваемый) рынок, или с «сконструированной» стоимостью товара в отношении которого ведется расследование. Министерство сравнивает нормальную стоимость с экспортной ценой и «сконструированной» экспортной ценой с целью выявления демпинговой разности, если она имеет место.

Первоначально Министерство пытается рассчитать нормальную стоимость на основании цены. Если на внутреннем рынке производились сравнимые продажи (см. соответствие), то Министерство рассчитывает нормальную стоимость на основании цены по которой «подобный» иностранный продукт первоначально продается (обычно клиенту, не являющемуся дочерними предприятиями), на этом рынке; если же на рынке третьей страны производятся соответствующие продажи, то Министерство рассчитывает нормальную стоимость на основании цены по которой подобный иностранный продукт первоначально продается (обычно партнерам не являющимся дочерними предприятиями) на рынке третьей страны. Если на внутреннем рынке и на рынке третьей страны не производятся соответствующие продажи, то Министерство определяет нормальную стоимость методом расчета «сконструированной» стоимости..

Для того, чтобы быть уверенным в том, что производится адекватное сравнение с экспортной ценой или «сконструированной» экспортной ценой, Министерство делает корректировки цены используемой для расчета нормальной стоимости. Министерство добавляет расходы на упаковку в США и вычитает следующие расходы, включенные в цену на сравниваемом рынке: издержки на упаковку, транспортировку, любой внутренний налог, часть суммы уплаченной по которому была возвращена, сумму налога, который не был уплачен за данный товар. Министерство может произвести дополнительные корректировки с учетом различий условий в которых производится продажа в США и на сравниваемом рынке. Таким образом, Министерство может увеличить или уменьшить нормальную стоимость, чтобы учесть различия в количествах, физических характеристиках товара, уровнях торговли и других обстоятельствах продаж (см. Раздел 773(a) Акта).

Ordinary Course of Trade - Обычная торговля. При расчете нормальной стоимости Министерство рассматривает только такие продажи на сравниваемом рынке, которые являются обычными торговыми операциями. В целом торговые операции являются обычными торговыми операциями, если они производятся на условиях и практически в течение значительного периода времени до даты продажи товара и являются нормальными для продажи подобного зарубежного продукта. (Раздел 771(15) Акта). Также см. **Сделки длительного характера**.

Proprietary Information - Информация, являющаяся собственностью, представляет собой важные данные по бизнесу, которые могут нанести их владельцу значительный ущерб в случае их раскрытия незаконным образом. Примеры информации с которой Министерство обращается как с собственностью, если об этом производится запрос и информация еще недоступна широкой публике, включают

фирменные секреты относительно производственного процесса, производственных издержек и расходов по реализации, условий продажи, индивидуальные цены, имена (фирмы) клиентов и поставщиков.

Proprietary Treatment - Обращение с информацией являющейся собственностью. Если одна из сторон запросит, чтобы с информацией обращались как с конфиденциальной собственностью и Министерство согласится с тем, что информация является собственностью, то оно Министерство примет меры для защиты информации от ее раскрытия широкой публике. Если Министерство не соглашается с тем, что информация является собственностью, то оно возвратит представленную информацию и не будет использовать ее при рассмотрении дела в суде, если только представившая информацию сторона не согласится с тем, что информация может быть открыта общественности.. Министерство может ознакомить с информацией, являющейся собственностью только сотрудников КВТ (КВТ) и Таможенной Службы США и, на основании ограничительных охранных судебных приказов, представителей заинтересованных сторон. (Раздел 777 (в) Акта. Также см. **Административный охранный судебный приказ.**

Rebates - Возмещение части выплаченной суммы. Аналогично скидкам, возмещения являются снижением оптовой цены, которую покупатель выплачивает за товары. В отличие от скидок в результате возмещения не происходит уменьшение размеров перевода оплачиваемой суммы от покупателя продавцу за товар на который распространяется возмещение. Скорее, возмещение является возвратом уплаченных денег, денежным кредитом за будущие закупки или доставкой какой либо другой ценности продавцом покупателю после того, как покупатель оплатил товар. После того, как продавец определит условия на которых будут произведены выплаты во время или до продажи, Министерство уменьшит оптовую цену продаж на сумму возврата. Также см. **Скидки и Прямые и косвенные издержки.**

Similar Merchandise - Подобные товары. При решении какие из подобных иностранных продуктов сравнивать с продажей товаров в отношении которых ведется расследование, Министерство прежде всего стремится сравнивать продажи идентичных товаров. Если продажи товаров идентичных зарубежным не проводятся, то Министерство будет сравнивать продажи продуктов подобных иностранным. Продукт подобный иностранному является товаром, произведенным тем же производителем, в той же стране, что и рассматриваемый продукт и который, в порядке предпочтительности, либо:

1. подобен рассматриваемому товару по используемым материалам, использованию, стоимости, или

2. подобен по использованию, в достаточной степени сравним с рассматриваемым товаром (Раздел 771(16) Акта). Также см. «**Идентичный товар и Подобный иностранному продукт**».

Subject Merchandise - Рассматриваемые товары, являются товарами в отношении которых ведется расследование т.е. товары, описанные в Приложении 3 к анкете и продающиеся в США или для США (Раздел 771(25) Акта).

Technical Service Expenses - Расходы на техническое обслуживание, обычно имеют место когда производитель предоставляет технические консультации клиентам, являющимся пользователями продукта в промышленности. Обычно Министерство рассматривает расходы на поездки и контрактные услуги выполняемые техниками, являющимися независимыми от продавца, прямыми расходами. Министерство рассматривает зарплаты, выплаченные служащим продавца, предоставляющим технические услуги, как косвенные издержки.

Third Country Market - Рынок третьей страны. Если МТ не может использовать продажи на внутреннем рынке в качестве основы для определения нормальной стоимости, одним из альтернативных методов, допустимых согласно антидемпинговому законодательству является использование продаж на рынке третьей страны, т.е. экспортные продажи иностранного подобного продукта стране, не являющейся Соединенными Штатами Америки. Обычно при выборе рынка третьей страны для использования его в качестве сравниваемого рынка, Министерство выбирает один из трех рынков третьей страны с наибольшими суммарным количеством продаж продукта подобного иностранному. При выборе страны Министерство учитывает сходство продукта, сходство рынков США и третьей страны, и являются ли продажи третьей стране типичными (Раздел 773(a) 1 Акта). Также см. **Внутренний рынок и Жизнеспособность.**

Verification - Проверка. Для подтверждения адекватности и точности информации представленной в ответах на вопросы анкеты и на другие запросы об информации, Министерство проводит проверку записей стороны, предоставившей эту информацию и опрашивает персонал компании, подготовивший ответы на вопросы анкеты и знакомым с источниками данных, приводимых в ответах. Этот процесс называется проверкой. Министерство должно проверить информацию на которой основывается вынесение окончательного определения по расследованию или при административном пересмотре дела, если надлежащим образом произведен запрос об отмене антидемпингового судебного решения. Министерство также должно проверить информацию предоставленную во время административного пересмотра дела, если заинтересованная сторона запросит об этом и если не была проведена проверка производителя или экспортера во время двух непосредственно предшествовав-

ших надзорных судебных разбирательств в отношении производителя или экспортера, или если продемонстрированы убедительные причины для проведения проверки (Раздел 782 (i) Акта).

Viability - Жизнеспособность. Для расчета нормальной стоимости на основании продаж на внутреннем рынке, Министерство должно определить, что объем продаж на этом рынке адекватен и что «особая рыночная ситуация» не делает неуместным их использование. Для расчета нормальной стоимости на основании продаж на рынке третьей страны, Министерство должно сделать такие же определения в отношении продаж третьей стране и продажи должны быть «типичными». Эти определения устанавливают является ли рынок жизнеспособным.

Обычно МТ считает продажи адекватными, если количество подобного иностранного продукта, продаваемого на рынке составляет 5% или больше от количества продаваемого в США. При необычных обстоятельствах, Министерство может решить, что продажи свыше этого уровня адекватными не являются. Также в необычных ситуациях Министерство может использовать 5% тест скорее на основании стоимости, а не количества. Термины «особая рыночная ситуация» и «типичный» в законе не разъясняются. Так, например, особая рыночная ситуация может возникнуть в случае одновременной продажи продукта на сопоставимом рынке, составляющей 5% или больше того количества, которое было продано в США, или в страну, где государственный контроль за ценами исключает их регулирование с помощью конкуренции, или когда структуры спроса в США отличаются от структур спроса в сопоставимой экономике (Раздел 773(a)(i) Акта).